Government of Canada / Gouvernement du Canada

LE FINANCEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME) AU CANADA

2002

Canada

On peut obtenir cette publication sur demande en médias substituts. Communiquer avec le Centre de diffusion de l'information dont les coordonnées suivent.

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser également au :

Centre de diffusion de l'information
Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada
Bureau 268D, tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Téléphone : (613) 947-7466
Télécopieur : (613) 954-6436
Courriel : publications *a* ic.gc.ca

Cette publication est également offerte par voie électronique sur le Web :
http://strategis.ic.gc.ca/prf

Autorisation de reproduction
À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à Copyright.Droitsdauteur *a* pwgsc.gc.ca.

Cat.No. Iu4-7-2002E
ISBN 0-662-28203-5
53710F

Also available in English under the title *Small and Medium-sized Enterprise (SME) Financing in Canada.*

103-01371

Table des matières

Tableaux et graphiques 4
Sommaire 7

Première partie - Financer les petites et les moyennes entreprises au Canada 15
Financement par emprunt 15
Demande de financement par emprunt : facteurs contributifs 16
Financement par emprunt : demandes et taux d'approbation 18
Demande de prêt par type d'institution 22
Motifs de rejet des demandes de prêts 24
Types d'instrument les plus en demande 25
Conditions d'accès au financement : biens affectés en garantie 26
Conditions d'accès au prêt : documentation et soumission de demande 28
Le crédit-bail 35
Le crédit-bail : option attrayante pour certaines PME 35
Financement par crédit-bail au Canada 36
Capital de risque 39
Où les PME vont-elles chercher le financement par capital de risque? 40
Investisseurs informels 41
Marché du capital de risque 44
Premier appel public à l'épargne 50
Autres sources de financement 56
Crédit-fournisseur 56
Affacturage 56
Financement par Quasi-actions 57

Deuxième partie
A - Profils des PME et des entrepreneurs 60
Profil des PME au Canada 60
B - Facteurs démographique 67
Caractéristiques des propriétaires d'entreprise : un facteur d'accès au financement? 67
Les femmes entrepreneurs : caractéristiques de leurs entreprises 69
Jeunes entrepreneurs 76
Entrepreneurs des minorités visibles 81
Entrepreneurs autochtones 85
Groupes linguistiques 89

Troisième partie

Programme de recherche sur le financement des PME : historique et aperçu **98**
Contexte **98**
Situation de la collecte de données sur les PME : avant le PRF **98**
Planification et priorité pour une collecte de données améliorée **102**
Sujets des études et des recherches spécialisées **103**

Annexe A
Définition des industries fondées sur le savoir **107**

Annexe B
Glossaire des termes **109**

Bibliographie **112**

Tableaux

Sommaire
Tableau 1 - Sources de financement utilisées par les PME (en %, 1996) 8

Dette
Tableau 2 - Dette commerciale totale par type de fournisseur en l'an 2000 23
Tableau 3 - Renseignements exigés pour soumettre des demandes en 2000 28
Tableau 4 - Méthodes de soumission par les PME ayant demandé un prêt en l'an 2000 28
Tableau 5 - Proportion des PME ayant demandé un prêt et taux d'approbation, 2000 29
Tableau 6 - Pourcentage des demandes totales de prêts par types de fournisseurs en 2000 30
Tableau 7 - Pourcentage des PME ayant demandé divers instruments de prêt en 2000 32
Tableau 8 - Pourcentage des PME ayant obtenu des prêts où les biens personnels ou commerciaux étaient affectés en garantie en l'an 2000 34

Le crédit-bail
Tableau 9 - Types de crédits-bails demandés en 2000 37
Tableau 10 - Pourcentage de participation et taux d'approbation des PME pour du crédit-bail en 2001 38

Premier appel public à l'épargne
Tableau 11 - Nombre de PAPE sur les bourses canadiennes 52
Tableau 12 - Valeur brute de tous les PAPE sur les bourses canadiennes 53

Autres sources de financement
Tableau 13 - Crédit-fournisseur, par secteur, en 2000 56
Tableau 14 - Crédit-fournisseur, par région, en 2000 56

Profil des PME au Canada

Tableau 15 - Pourcentage des PME qui exportent et investissent en R et D selon la taille de l'entreprise . . 62
Tableau 16 - Secteurs d'activités des PME par région en 2000 63
Tableau 17 - Pourcentage du PIB de chaque région selon les industries choisies, 2000 65
Tableau 18 - Changement en pourcentage dans le PIB pour chaque industrie par région, 2000 65
Tableau 19 - Taille des PME selon les régions, 2000 66

Caractéristiques des propriétaires d'entreprise

Tableau 20 - Stade déclaré de développement de l'entreprise selon le sexe du propriétaire en 2000 70
Tableau 21 - Taux d'approbation du financement par emprunt selon le sexe en 2000 73
Tableau 22 - Pourcentage de PME appartenant à des jeunes (âgés de 25 à 34 ans) par région en 2000 76
Tableau 23 - Pourcentage des PME appartenant à des jeunes (âgés entre 25 et 34 ans) selon la taille de l'entreprise, en 2001 76
Tableau 24 - Stade de développement de l'entreprise déclaré selon l'âge de l'entrepreneur, en 2000 78
Tableau 25 - Années d'expérience dans la branche d'activité de l'exploitation déclarées par les propriétaires des minorités visibles en 2000 82
Tableau 26 - Niveau d'éducation selon la langue maternelle de l'entrepreneur, en 2000 89
Tableau 27 - Stade de croissance d'entreprise déclaré, selon le profil linguistique de l'entrepreneur, en 2000 90
Tableau 28 - Profil clé et statistiques sur le financement des PME , en pourcentage de propriété par des femmes en 2001 94
Tableau 29 -Profil clé et statistiques sur le financement des PME , en pourcentage selon la propriété par des personnes handicapées, autochtones, des minorités visibles et selon l'âge en 2001 96

Annexe A

Exemples d'industries appartenant au niveau I 107
Exemples d'industries appartenant au niveau II 107

Graphiques

Sommaire

Graphique 1 - Vue d'ensemble du financement par emprunt 9
Graphique 2 - Vue d'ensemble du financement par crédit-bail 10
Graphique 3 - Vue d'ensemble du capital de risque 11
Graphique 4 - Données démographiques relatives à la propriété des entreprises, 2000 13

Dette

Graphique 5 - Proportion des PME ayant fait une demande de prêts selon la taille des entreprises en 2000 18
Graphique 6 - Taux d'approbation des prêts selon la taille des entreprises en 2000 19
Graphique 7 - Proportion des PME ayant fait des demandes de prêts par industrie en 2000 20
Graphique 8 - Taux d'approbation des prêts par industrie en 2000 20
Graphique 9 - Proportion des PME ayant fait des demandes de prêts par région en 2000 21
Graphique 10 - Taux d'approbation des prêts par région en 2000 21
Graphique 11 - Pourcentage des demandes totales d'emprunt par type de fournisseurs

en 2000 22
Graphique 12 - Prêts non remboursés (inférieurs à 1 million de dollars) par type de fournisseurs en 2000 23
Graphique 13 - Taux d'approbation des prêts par type de fournisseur en 2000 24
Graphique 14 - Types de prêts les plus fréquemment demandés en 2000 25

Crédit-bail

Graphique 15 - Demandes de location par type de fournisseur en 2000 36

Capital du risque

Graphique 16 - Sources de capital de risque auxquelles se sont adressées les PME en 2000 41
Graphique 17 - Contributions faites aux PME par les investisseurs informels 42
Graphique 18 - Stade(s) préféré(s) par les investisseurs informels pour leurs investissements dans les entreprises 43
Graphique 19 - Inhibiteurs de l'investissement selon les investisseurs informels 44
Graphique 20 - Investissement annuel de CR selon le volume 45
Graphique 21 - Investissement en CR par région et par entité détenue, 1996-2201 47
Graphique 22 - Investissements en CR par secteur en 2001 48
Graphique 23 - Investissements en CR selon le stade de l'entreprise en 2001 49
Graphique 24 - Investissements en CR selon le type de fournisseur en 2001 49
Graphique 25 - Investissement sous forme de quasi-actions, par secteur, pour les neuf premiers mois de 2001 58
Graphique 26 - Investissement sous forme de quasi-actions, par stade, pour les neuf premiers mois de 2001 58
Graphique 27 - Investissements sous forme de quasi-actions selon l'importance des transactions pour les 9 premiers mois de 2001 59

Profil des PME au Canada

Graphique 28 - Distribution des PME au Canada 60
Graphique 29 - Stades de croissance des PME canadiennes 61

Facteurs démographiques

Graphique 30 - Données démographiques relatives à la propriété des entreprises, 2000 68
Graphique 31 - Répartition selon le sexe des propriétaires de PME par secteurs d'activité 69
Graphique 32 - Demandes de financement selon le sexe en 2000 72
Graphique 33 - Fournisseurs de financement auprès desquels les PME appartenant majoritairement à des femmes ont demandé un emprunt en 2000 73
Graphique 34 - Fournisseurs de financement auprès desquels les PME appartenant majoritairement à des hommes ont demandé un emprunt en 2000 73
Graphique 35 - Proportion des PME qui ont demandé le financement en 2000, selon l'âge des propriétaires 79
Graphique 36 - Fournisseurs de financement auprès desquels la majorité des jeunes entrepreneurs ont fait une demande de financement en l'an 2000 80
Graphique 37 - Fournisseurs auprès desquels les PME détenues majoritairement par des minorités visibles ont fait une demande d'emprunt en 2000 83
Graphique 38 - Principaux établissements financiers déclarés par les entrepreneurs pour leurs activités quotidiennes, selon le profil linguistique de l'entrepreneur, en 2000 91
Graphique 39 - Proportion d'entreprises ayant demandé du financement, selon l'instrument et le profil linguistique de l'entrepreneur, entre 1998-2000 93

Sommaire

LE CONTEXTE

LE FINANCEMENT DES PME AU CANADA est un rapport sur la situation du financement des petites et des moyennes entreprises (PME) du Canada. Il s'agit, en fait, du premier rapport à présenter une analyse approfondie de trois enquêtes repères de Statistique Canada et d'Industrie Canada sur ce sujet. Il explore également les complexités du financement des PME au Canada. Ce profil du financement des PME s'appuie sur le résultat de ces enquêtes ainsi que sur une vaste gamme de recherches des secteurs privé et public.

L'information colligée dans ce rapport s'inspire d'un processus continu d'amélioration de nos connaissances en matière de financement des PME. À ce titre, LE FINANCEMENT DES PME AU CANADA ne constitue que l'une des étapes d'un processus de cinq ans amorcé l'an passé par Industrie Canada, le ministère des Finances et Statistique Canada. Pour obtenir de plus amples détails sur cette initiative, veuillez consulter la troisième partie du présent rapport.

Bien qu'il présente des données de nature à intéresser et à informer un vaste auditoire, le rapport a d'abord été conçu comme une ressource pour le Comité permanent sur l'industrie, les sciences et la technologie de la Chambre des Communes. La recherche a été réalisée dans le but de fournir aux parlementaires des faits précis et pertinents sur la situation du financement des PME, et les aider à élaborer des politiques publiques opportunes et efficaces.

Un glossaire des termes est fourni à l'Annexe B.

LES FAITS SAILLANTS DU RAPPORT

LE FINANCEMENT DES PME AU CANADA présente ses résultats en trois volets. La première partie du rapport comporte une analyse de données en rapport avec divers instruments de financement : les prêts, le financement par actions, le crédit-bail et l'affacturage. La deuxième partie présente une vue d'ensemble du marché des PME et une description détaillée des exigences auxquelles doivent faire face les femmes entrepreneures, les jeunes, les autochtones et les groupes minoritaires dans la recherche de financement. La troisième partie présente un historique du Programme de recherche sur le financement des PME et explore la façon dont ce projet sera élargi dans l'avenir.

L'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000 et *l'Enquête sur les fournisseurs de financement aux entreprises, 2000* effectuées récemment par Statistique Canada dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, constituent un ensemble de données sur l'offre et la demande de financement au Canada. Ces tableaux sommaires sont actuellement disponibles en ligne sur le site Web de Recherche et politique de la petite entreprise d'Industrie Canada à http://strategis.ic.gc.ca/prf. De plus, l'Université du Québec à Trois-Rivières a effectué une enquête pour

Industrie Canada, intitulée *Le financement des PME : satisfaction, accès, connaissances et besoins, 2001*, laquelle explore les attitudes et les perceptions des PME face aux enjeux relatifs au financement. Le rapport émanant de cette enquête est publié sur le site Web susmentionné. Les résultats de ces enquêtes, de même que les données de nombreuses autres sources, y compris celles de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, l'Association des banquiers canadiens et le Conference Board du Canada, ont été réunis pour produire le présent rapport sur la situation du financement des PME. Tous les résultats qui suivent sont issus de *l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000* sauf indication contraire.

Financer les stades de la croissance

Les besoins financiers d'une entreprise évoluent en fonction de sa croissance. Une structure de capital, appropriée à un stade, peut ne pas l'être à un autre. Ce n'est pas un domaine où il y a de « bonnes » réponses. Les PME ont plutôt besoin d'avoir accès à une gamme d'options pour répondre à leurs besoins financiers. Le Tableau 1 présente une vue d'ensemble des sources de financement qu'utilisaient les entreprises, selon leur taille, en 1996 (veuillez noter que des réponses multiples ont été acceptées et qu'en conséquence le total est supérieur à 100). Il montre que les entreprises utilisent toute une gamme d'instruments financiers.

Tableau 1 - Sources de financement utilisées par les PME (en %, 1996)

Source de Capital	Moins de 20 employés	0-500 employés
Bénéfices non répartis	57,5	60,7
Capital personnel	59,1	54,8
Prêt à court terme	58,4	61,9
Comptes à recevoir	40,7	43,4
Prêt à long terme	36,2	40,4
Crédit-bail	23,6	28,1
Argent des proches (Dette)	17,0	15,3
Investissement informel	5,3	5,6
Argent des proches (Actions)	5,1	5,1
Capital de risque	2,6	2,8
Financement public par actions	1,1	2,8

Source : Orser, Cusse and Riding, *Factors Relating to SME Growth*

Capital de démarrage

Un défi majeur des entreprises en démarrage est de trouver du financement par actions; celui-ci provient généralement des économies de l'entrepreneur et de sa famille ou ses amis (argent des proches). Une entreprise n'ayant pas d'expérience préalable de crédit ou n'ayant pas encore amorcé ses ventes peut avoir de la difficulté à contracter un emprunt.

Financer la croissance

Les entreprises financent généralement leur croissance en réinvestissant leurs revenus, sous forme de bénéfices non répartis. Lorsque l'entreprise a réussi à accumuler des fonds propres et à obtenir des résultats positifs, elle a généralement accès à d'autres options de financement, dont un certain nombre d'instruments d'emprunts. Le défi du financement des entreprises en croissance est de choisir les instruments utilisés en fonction des prévisions de croissance de l'entreprise.

Financer la croissance rapide

À l'occasion, les entreprises peuvent croître à des rythmes exponentiels. Bien que ces dernières constituent une petite minorité, elles sont vitales pour l'économie parce que ce sont les grandes entreprises de demain. Leurs besoins financiers, comparativement aux autres entreprises, varient de manière significative. De façon générale, elles ont besoin d'un financement par actions provenant de l'extérieur à un stade plutôt précoce de leur croissance pour soutenir leur expansion. Pour ce faire, elles devront probablement chercher à obtenir des investissements informels (ou « providentiels »), du capital de risque et l'inscription sur le marché boursier.

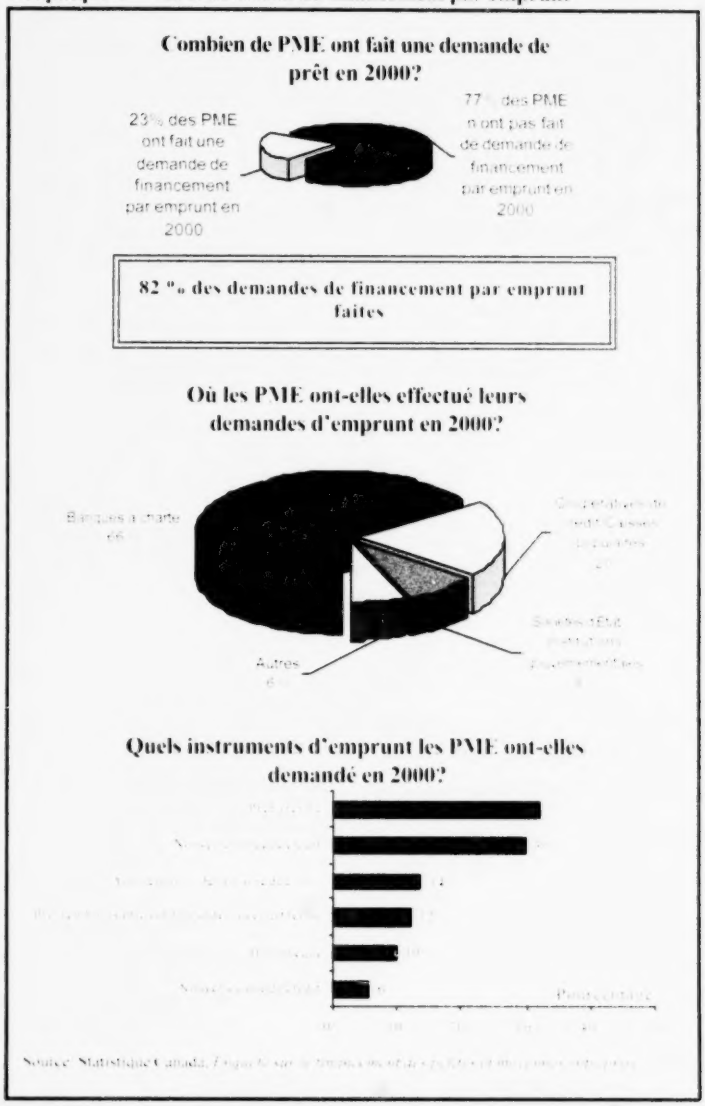
Financement par emprunt

Le graphique 1 présente une vue d'ensemble de l'activité récente de financement par emprunt au Canada. En 2000, 23 % des PME ont fait une demande de prêt, et le taux global d'approbation s'est élevé à 82 %; on a constaté que le taux d'approbation augmente selon la taille des entreprises. De tous les types de prêts pour lesquels les PME ont effectué des demandes, les prêts à terme sont les plus recherchés, suivis des nouvelles marges de crédit et de l'augmentation de la marge de crédit actuelle. La majorité des demandes de prêts (66 %) ont été faites auprès de banques à charte.

Les coopératives de crédit et les caisses populaires affichaient le taux d'approbation le plus élevé, soit 88 %.

Seulement 1,3 % des PME ont accusé une diminution de leur limite de crédit en 2000 et 19 % d'entre elles ont bénéficié d'un renouvellement automatique de leur crédit.

Graphique 1 - Vue d'ensemble du financement par emprunt



Source: Statistique Canada,

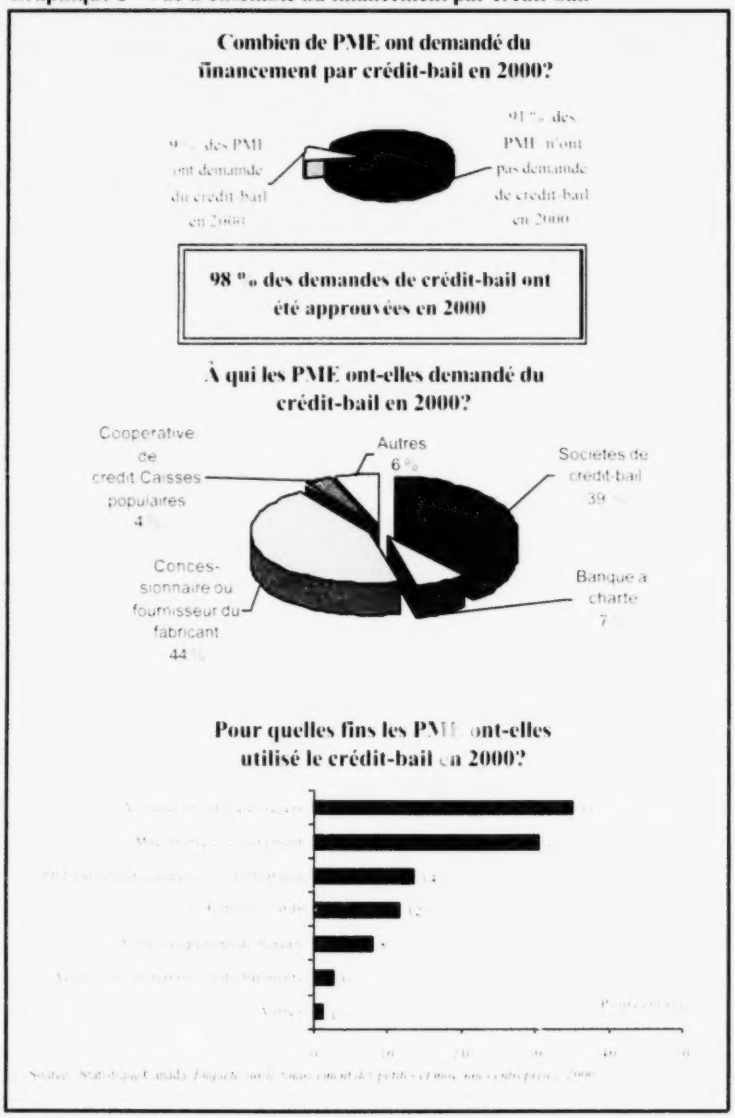
En 2000, les prêts de moins de 1 million de dollars[1] accordés aux entreprises par les banques à charte représentaient 22,8 % du total du crédit commercial accordé aux entreprises par ces dernières cette année-là, comparativement à 26,8 % en 1996. Cela représente un recul de près de 16 %. Toutefois, cela peut refléter une utilisation accrue des instruments de crédit personnels par les PME ou l'amélioration des conditions financières des PME. Une étude plus approfondie serait nécessaire pour en déterminer la cause.

FINANCEMENT PAR CRÉDIT-BAIL

Le graphique 2 offre une vue d'ensemble de l'activité récente de financement par crédit-bail au Canada.

En 2000, 9 % des PME ont soumis une demande de crédit-bail et le taux d'approbation global s'est élevé à 98 %. Plus de 80 % des crédits-bail ont été octroyés par des sociétés de crédit-bail, des concessionnaires ou des fournisseurs de fabricants. La demande de crédit-bail varie quelque peu selon la taille de la PME, l'industrie ou la région, mais le taux d'approbation reste sensiblement le même. Alors que les plus grandes entreprises sont plus vraisemblablement sujettes à soumettre une demande pour un crédit-bail, l'Association canadienne de financement et de location affirme qu'environ 60 % des propriétaires de PME ont recours au crédit-bail parce qu'il leur permet de financer la pleine valeur de leurs biens locatifs, sans engager leur capital d'exploitation.

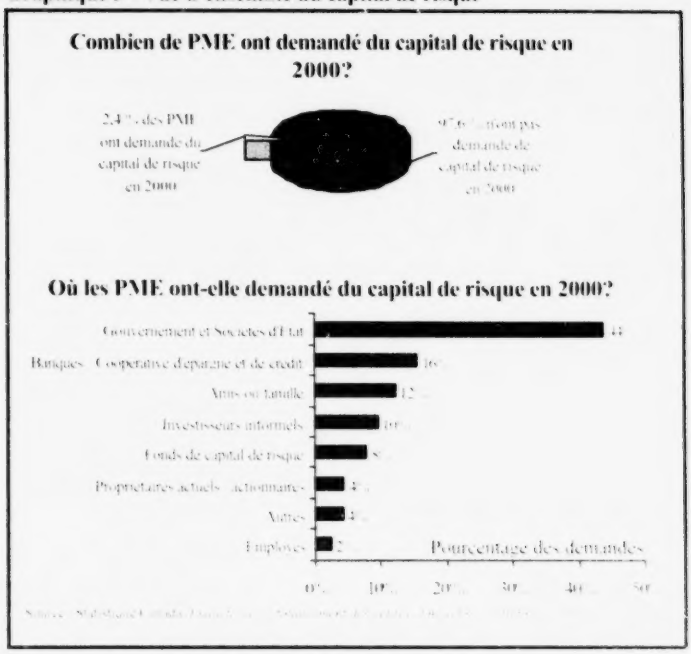
Graphique 2 - Vue d'ensemble du financement par crédit-bail



[1] Un prêt inférieur à 1 million de dollars est défini par l'Association des banquiers canadiens comme étant un prêt aux PME.

CAPITAL DE RISQUE

Graphique 3 - Vue d'ensemble du capital de risque



Le graphique 3 offre une vue d'ensemble de l'activité récente dans le secteur du capital de risque au Canada. Seulement 2,4 % des PME ont rapporté avoir fait une demande pour du capital de risque en 2000. Néanmoins, le capital de risque, spécialement sous forme d'actions, est un élément vital du financement, en particulier pour les PME en croissance. Le graphique 3 démontre que les gouvernements, les sociétés d'État, les banques et les coopératives de crédit sont les établissements les plus fréquemment sollicités pour du capital de risque. Ces résultats sont en quelque sorte surprenants, car ces établissements ne font généralement pas d'investissements de capital de risque. Il est probable que cela soit imputable à la méthodologie de l'enquête. Par exemple, l'enquête a regroupé les questions relatives au capital de risque avec celles des subventions gouvernementales, ces formes de financement étant souvent traitées de façon similaire à des fins comptables. Des sondages ultérieurs incluront des questions distinctes sur le capital de risque et les subventions gouvernementales et tenteront également de discerner si les PME qui rapportent avoir obtenu du capital de risque auprès des banques et des coopératives de crédit ont effectivement obtenu des fonds, ou des conseils sur la façon de réunir des capitaux.

En 2001, le capital de risque total investi au Canada s'établissait à 4,9 milliards de dollars qui ont bénéficié à 818 entreprises. Comparativement aux 6,6 millions de dollars investis en 2000, cela représente une baisse de 27 %, mais c'est bien au-delà du niveau de 1999. Les investissements en capital de risque aux États-Unis ont chuté de 65 % en 2001. L'une des principales tendances observées en 2001 a été l'importance croissante des investisseurs étrangers de capital de risque dans le marché canadien. Leur part, qui s'élevait à 19 % en 1999 s'est établie à 24 % en 2000 et a grimpé à 33 % en 2001.[2]

Les investissements précoces sous forme d'actions dans des entreprises au stade de démarrage non inscrites en bourse, souvent appelés investissements informels ou providentiels, constituent une source importante de capital de risque à un stade crucial du développement d'une entreprise. Des recherches antérieures sur les anges investisseurs suggèrent que l'investissement annuel total fait par les investisseurs informels dans les PME canadiennes varie de 1 milliard à 20 milliards de dollars. L'*Enquête sur le financement des petites*

[2] Macdonald and Associates Limited.

et des moyennes entreprises, 2000 a montré que 18 % des propriétaires d'entreprises ont investi personnellement dans d'autres entreprises. Dans le cadre du programme de recherche sur le financement des PME (PRFP), davantage de renseignements seront colligés à l'avenir pour déterminer leur contribution totale au financement des PME.

Autres Sources de financement

Crédit-fournisseur

- 29 % de toutes les PME ont effectué des achats en se prévalant du crédit-fournisseur en 2000.
- Les plus grandes entreprises et celles du secteur manufacturier étaient vraisemblablement plus disposées à utiliser le crédit-fournisseur.

Quasi-capital

- En 2000, 347 entreprises (environ 0,024 % de toutes les PME) ont reçu un total de 117 millions de dollars en quasi-capital; au cours des neuf premiers mois de 2001, le marché a connu une croissance de 9 % (en termes de valeur des transactions) comparativement à la même période en 2000.
- Les entreprises en croissance étaient vraisemblablement plus portées à utiliser le quasi-capital : 83 % de ces transactions leur étaient destinées.
- La vaste majorité (94 %) des transactions de quasi-capital étaient inférieures à 1 million de dollars.

Affacturage

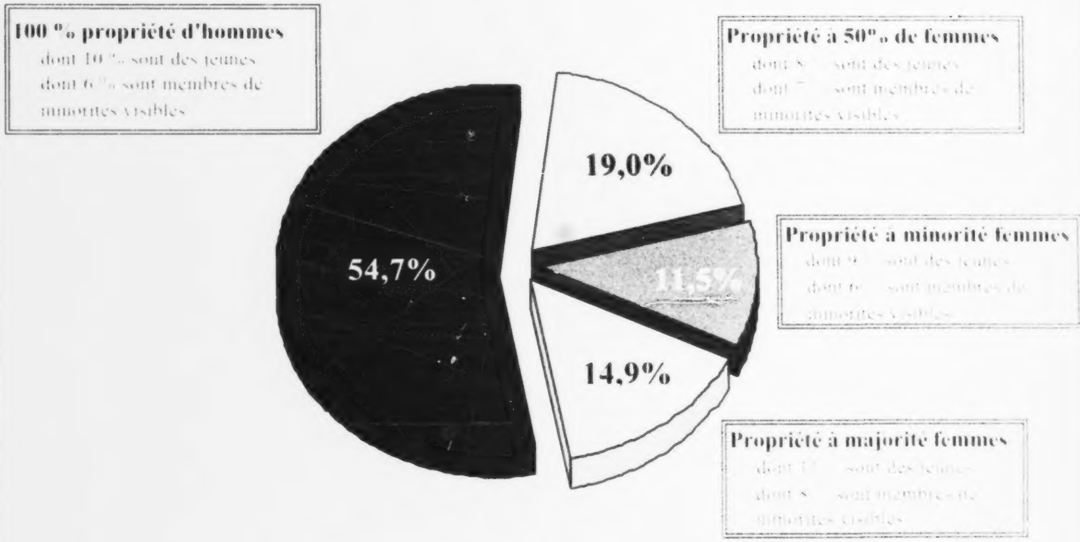
- Seulement 0,4 % des PME ont utilisé l'affacturage en 2000.

Profils des PME et des entrepreneurs

Le graphique 4 présente des données démographiques sur la propriété des entreprises.
Près de la moitié des PME étaient détenues en tout ou en partie par des femmes (et 15 % étaient détenues majoritairement par des femmes). Dans des secteurs comparables ou avec des PME de taille similaire, on n'a enregistré aucune différence entre les taux d'approbation des entrepreneurs masculins ou féminins qui ont soumis une demande de financement par emprunt. Les PME détenues par des femmes œuvrent davantage dans les secteurs du commerce de gros et de détail et des services professionnels. Ce sont plutôt de petites entreprises à croissance lente.

Les jeunes entrepreneurs détiennent 9 % des PME et ils se retrouvent principalement dans les industries fondées sur le savoir (IFS). Les entrepreneurs autochtones possèdent environ 1 % de toutes les PME et elles sont concentrées dans le secteur agricole et les industries primaires.
Les entrepreneurs des minorités visibles détiennent 7 % des PME, la plupart d'entre elles étant plus grandes que la PME moyenne. Elles étaient concentrées dans le secteur du commerce de gros et de détail et les IFS. Il n'y avait pas de différence entre les taux d'approbation pour le financement des entreprises détenues par les entrepreneurs des minorités visibles et les autres entreprises de taille comparable œuvrant dans le même secteur.

Graphique 4 - Données démographiques relatives à la propriété des entreprises, 2000

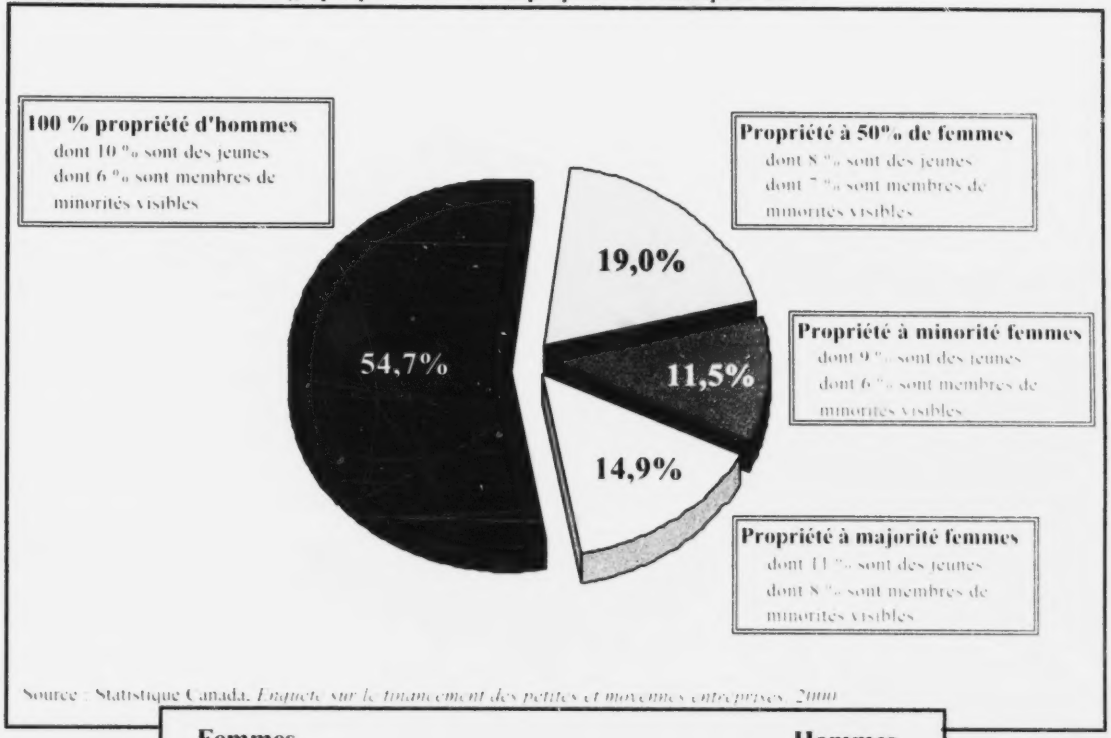


Source : Statistique Canada, [illegible]

Femmes		Hommes
34 %	**Langue française**	66 %
23 %	**Langue anglaise**	77 %
18 %	**Langue non officielle**	82 %

Source : Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, [illegible] commandée par Industrie Canada, 2002

Graphique 4 - Données démographiques relatives à la propriété des entreprises, 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Femmes		Hommes
34 %	**Langue française**	66 %
23 %	**Langue anglaise**	77 %
18 %	**Langue non officielle**	82 %

Source : Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes – satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001*, commandée par Industrie Canada, 2002.

NOTE AUX LECTEURS SUR LES SOURCES ET L'UTILISATION DES DONNÉES :

De nombreux résultats statistiques présentés dans le présent rapport ont été colligés par Statistique Canada au cours de deux enquêtes : l'*Enquête sur le financement des petites et des moyennes entreprises, 2000* et l'*Enquête sur les fournisseurs de financement aux entreprises, 2000*, effectuées au cours de l'été et de l'automne 2001.

Plus de 11 000 entreprises canadiennes comptant entre 0 et 499 employés équivalents temps plein ont participé à l'*Enquête sur le financement des petites et des moyennes entreprises, 2000*. Les sociétés de financement et de location, les coopératives et les filiales d'autres entreprises, les organismes sans but lucratif, les bureaux gouvernementaux, les écoles, les hôpitaux et les autres organismes du secteur public en ont été exclus.

Les renseignements ont été colligés auprès des PME en fonction de leurs pratiques et de leur expérience de financement en 2000. Seules les entreprises en exploitation au moment de l'enquête ont été interrogées. La précision des résultats s'amenuise lorsque les statistiques des sous-regroupements de la population totale des PME sont ventilées (p. ex., les estimations selon la région, la taille de l'entreprise et les catégories d'industries sont moins précises que celles pour l'ensemble de l'échantillon des PME canadiennes, tel qu'il est définie ci-dessus.)

L'*Enquête sur les fournisseurs de financement aux entreprises, 2000* repose sur un échantillon de fournisseurs de services financiers dont l'actif s'élève à 5 millions de dollars ou plus dans des industries choisies de financement et de location. Les entreprises offrant du financement par capital de risque et les sociétés d'État ont également été interrogées lors de cette enquête. Bien que certaines sociétés d'État fédérales aient été incluses, l'enquête a exclu d'autres organismes du secteur public et du gouvernement (p. ex., Agence de promotion économique du Canada atlantique), les organismes sans but lucratif, les fournisseurs informels tels que les investisseurs providentiels et les membres de la famille, et les fournisseurs étrangers.

Une troisième enquête réalisée par l'Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR) pour Industrie Canada, *Financer les PME : satisfaction, accès, connaissances et besoins, 2001*, a exploré les attitudes et les perceptions de 2000 PME au cours de l'été 2001 sur les enjeux relatifs au financement de leur entreprise. Les données de cette enquête sont publiées sur http://strategis.ic.gc.ca/prf

Tous les résultats de ce rapport sont issus *de l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises 2000*, sauf indication contraire.

Note sur l'interprétation : D'abord, il est important de noter que toutes les données citées dans le rapport concernent des entreprises qui étaient en exploitation à la fin de l'année civile 2000; en conséquence, il ne présente aucune donnée sur les entreprises qui ont échoué ou sur les entrepreneurs qui planifiaient démarrer une entreprise et qui n'ont pas réussi à le faire, soit en raison de difficultés à accéder à du financement ou pour d'autres motifs. À maintes reprises, des corrélations et des observations sont établies sur les données selon la région, l'industrie, le sexe du propriétaire de l'entreprise, etc. Vu la taille plutôt restreinte de l'échantillon, il vaut mieux être très prudent avant de tirer des conclusions sur ces corrélations. Le rapport vise à fournir des observations et interprétations initiales des données. De même, on ne peut tirer aucune conclusion quant aux tendances en s'appuyant sur ces observations. Il s'agit du premier d'une série de rapports réguliers, et ces questions seront examinées plus en détail au fur et à mesure que les données seront recueillies.

Première partie

Financer les petites et les moyennes entreprises au Canada

FINANCEMENT PAR EMPRUNT

Le financement par emprunt est une source majeure de financement pour les PME au Canada. La présente section du rapport analyse les résultats de l'*Enquête sur le financement des petites et des moyennes entreprises, 2000* de Statistique Canada et d'autres sources pour établir un profil de la demande de financement par emprunt au Canada. Le rapport décrit les enjeux clés tels les demandes de prêts et les taux d'approbation; les fournisseurs et les instruments auxquels les PME ont recours; les exigences relatives aux garanties et aux demandes auxquelles font face les entreprises de tailles, d'industries et de régions différentes; ainsi que plusieurs autres facteurs.

UTILISATION DU FINANCEMENT PAR EMPRUNT : INSTRUMENTS À COURT TERME OU À LONG TERME

Le financement par emprunt est disponible à partir de toute une gamme d'instruments financiers à court et à long termes. Les dettes à court terme comprennent l'utilisation des marges de crédit, du crédit-fournisseur et des cartes de crédit. Les dettes à long terme incluent les emprunts à terme et à vue. De saines pratiques financières dictent de relier la période de revenus d'un actif à la période de paiement d'un instrument de financement. Par exemple, les entreprises faisant l'acquisition d'équipements ou d'un édifice utiliseraient normalement le prêt à long terme, en le remboursant au cours de la durée de vie de l'actif. De façon similaire, les entreprises finançant un stock devraient normalement utiliser le prêt à court terme, étant donné le taux de roulement rapide des stocks.

La prévisibilité des paiements constitue la différence critique entre les prêts à court terme et ceux à long terme. Le prêt à court terme est souvent accordé à un taux variable. Ce dernier est sujet aux fluctuations des taux d'intérêt à l'échéance ou au moment du renouvellement. Le prêt à long terme peut être offert à taux variable, mais il est généralement établi à taux fixe. Les stocks et les comptes à recevoir sont normalement financés par le biais d'instruments à court terme qui peuvent augmenter ou diminuer selon les besoins. Il n'est pas logique de devoir rembourser un emprunt à long terme en payant des intérêts sur le solde complet lorsque les besoins varient avec le temps. Le financement d'un actif important à long terme par des instruments à court terme expose l'entreprise aux risques de l'augmentation des taux d'intérêts, ce qui génère des coûts d'intérêts accrus sans améliorer sa capacité à faire face à cette dépense.

DEMANDE DE FINANCEMENT PAR EMPRUNT : FACTEURS CONTRIBUTIFS

En 2000, une majorité d'entreprises — 77 % — n'ont fait aucune demande d'emprunt[3], et près de 90 % de ces PME affirment qu'elles n'ont pas eu besoin de prêts additionnels au cours de l'année. Une enquête récente réalisée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)[4] indique que les instruments d'emprunt constituent la forme la plus courante de financement utilisée par les PME. Parmi les instruments les plus fréquemment utilisés, on retrouve dans l'ordre : les marges de crédit (dette à court terme), les prêts aux entreprises (prêts à vue ou à court terme), les hypothèques commerciales et les prêts ou hypothèques personnels (dette à long terme).

L'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* révèle que 23 % des PME ont demandé une forme quelconque de prêt en 2000. Elle révèle également que le modèle de demande de prêt pour les divers types d'instruments d'emprunts varie selon les industries, la taille des entreprises et les régions. Il pourrait également y avoir un modèle variable d'autorisation de prêts[5]. Les résultats de cette enquête, qui indiquent que moins du quart des PME ont fait une demande d'emprunt en 2000, corroborent d'autres études récentes qui révèlent une diminution des demandes de financement par emprunt chez les PME. La FCEI indique qu'il y a eu une « tendance constante à la baisse [des demandes de financement par emprunt de 1987 à 2000] qui ne semble pas liée au cycle économique ».

L'étude du Conference Board du Canada, *A Changing Demand for Debt Financing*[6], indique que les prêts non remboursés inférieurs à 1 million de dollars représentaient 69 % des montants autorisés en 1995, et 67 % en 1999, ce qui permet de croire que les emprunteurs ont mis davantage l'accent sur le remboursement des prêts en cette période de reprise économique. Voici d'autres facteurs qui ont pu contribuer à ce phénomène :

- l'utilisation accrue des bénéfices non répartis;
- l'utilisation accrue du financement par crédit-bail;
- une barrière imaginaire ou réelle quant à l'accès en raison des pratiques d'évaluation du crédit déterminées par les principaux fournisseurs de prêts;
- le fait que les plus grandes institutions transfèrent plusieurs de leurs clients des PME des divisions bancaires commerciales à leurs divisions des services bancaires aux particuliers.

---

[3] *L'enquête sur le financement des petites et des moyennes entreprises, 2000* de Statistique Canada demandait aux entreprises d'indiquer leur dernière demande de prêt en 2000. Il est important de noter que les statistiques présentées dans le présent chapitre n'incluent pas les entreprises qui planifiaient un démarrage et qui ont échoué, ou celles qui ont cessé l'exploitation, soit en 2000 ou par la suite.

[4] Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Investir dans l'entrepreneuriat*, mars 2001. http://www.fcei.ca

[5] Le terme « autorisation de prêt » réfère au montant maximum d'argent qu'un fournisseur de services financiers accepte de fournir à un client. Il ne faut pas confondre avec la notion de prêt encours, qui s'applique au montant réel d'une dette due à un fournisseur à un moment donné.

[6] Conference Board du Canada, *A Changing Demand for Debt Financing?*, janvier 2001.

Un certain nombre de facteurs déterminent le modèle de demande de prêt. Dans les chapitres suivants, on passera en revue les pratiques d'emprunt des PME canadiennes dans différents contextes selon le secteur industriel, la région, les caractéristiques démographiques des propriétaires et d'autres caractéristiques. Le rapport ne comporte pas d'analyse de causalité pour expliquer les résultats qui sont présentés. D'autres études aborderont ces questions plus tard.

- **Structures économiques régionales:** La structure économique des régions du Canada varie de manière considérable, certaines s'appuyant largement sur l'agriculture et les industries primaires et d'autres, davantage sur le secteur manufacturier, celui des services ou sur les entreprises fondées sur le savoir. Puisque ces secteurs industriels ont des besoins financiers profondément différents, les différences régionales observées à l'égard des services financiers peuvent être principalement reliées à la structure de l'économie régionale ou provinciale. Par exemple, le Manitoba et la Saskatchewan dépendent plus largement de l'agriculture que les autres provinces (le tableau 17, page 65 fournit une vue détaillée de la contribution d'une gamme d'industries variées dans les régions du Canada). Les besoins de crédit sont, de façon générale, plus grands dans le secteur agricole et, en raison de la nature des actifs qui sont financés, le taux d'approbation des demandes de crédit est plus élevé. Les différences régionales observées entre le Manitoba et la Saskatchewan et les autres régions ne sont donc pas le résultat de facteurs spécifiques du comportement des institutions financières de ces provinces, mais plutôt le résultat de l'importance de l'agriculture dans leurs économies.

- **Structure de l'industrie des services financiers:** Une vaste gamme de sociétés offrent des services financiers partout au Canada et leur répartition varie de manière considérable. Cela s'explique en partie par la structure économique régionale : certains fournisseurs de produits financiers ont tendance à se spécialiser dans certains secteurs d'activités. Par exemple, les coopératives de crédit ou les caisses populaires sont historiquement liées à l'agriculture et, par conséquent, aux régions agricoles. (Cela ne signifie pas que ces fournisseurs ne traitent qu'avec des cultivateurs ou qu'on ne les retrouve que dans les régions agricoles, mais que, proportionnellement, une plus grande partie de leurs affaires s'effectue dans ce secteur et dans ces régions.) Les principales banques à charte sont plus actives dans les marchés urbains, et particulièrement en Ontario et au Canada atlantique.

- **Rendement économique:** À un moment donné, le niveau de rendement économique des régions et des secteurs de l'économie varie. Cela peut contribuer à expliquer les différences de comportement tant des utilisateurs que des fournisseurs de services financiers dans l'ensemble du pays. Le tableau 18, page 65 présente les taux récents de croissance du PIB pour les régions du Canada.

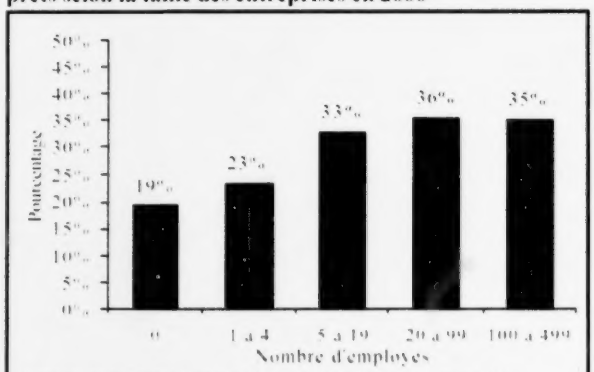
- **Changement des stratégies d'affaires et autres sources de financement:** Dans l'économie canadienne et le dynamique secteur des services financiers, de nouvelles approches et de nouveaux services financiers sont constamment à l'essai. Cela pourrait affecter les modèles traditionnels observés, par exemple, entre la croissance des petites entreprises et les montants des prêts à terme en cours. Le secteur des entreprises fondées sur le savoir, qui accuse un manque relatif de biens durables, constitue un défi pour le système financier qui a traditionnellement traité avec des produits comportant des actifs tangibles. Les entreprises fondées sur le savoir ont souvent besoin de capital de risque, sous forme d'investissement en actions, plutôt que d'emprunts. Au cours des dernières années, le crédit-bail est

devenu la forme la plus populaire de financement, et cette situation semble vraisemblablement influencer la demande pour d'autres services financiers. Les cartes de crédit et d'autres instruments à court terme sont aussi utilisés de manière accrue par les petites entreprises. Ce sont là des développements complexes qui profitent vraisemblablement à certaines entreprises et qui en désavantagent d'autres. Un des objectifs du Programme de recherche sur le financement des PME est de documenter ces tendances de sorte que l'on puisse tirer des conclusions sur l'incidence de ces changements.

FINANCEMENT PAR EMPRUNT : DEMANDES ET TAUX D'APPROBATION

En 2000, 23 % des PME ont déposé une demande de prêt et 82 % de ces demandes ont été approuvées (voir le tableau 5). Ces chiffres varient quelque peu de ceux d'autres enquêtes récentes effectuées sur des questions similaires. Par exemple une enquête menée en 1998, pour le compte de l'Association des banquiers canadiens,[7] avait montré que 38 % des PME avaient fait une demande de prêt et que le taux d'approbation était de 93 %. Dans une étude récente conduite auprès de ses membres, la FCEI indiquait que 60% des répondants avaient fait une demande de prêt à terme, de nouvelle marge de crédit ou d'augmentation de leur marge de crédit au cours des trois dernières années. La FCEI a également mentionné qu'une « tendance constante à la baisse des demandes de financement par emprunt de 1987 à 2000 ne serait pas reliée au cycle économique »[8]. En conséquence, les résultats de l'enquête récente de Statistique Canada pourraient être l'indicateur le plus récent de la diminution des demandes d'emprunt par les PME; toutefois, des recherches supplémentaires aideront à confirmer cette hypothèse.

Graphique 5 - Proportion des PME ayant fait une demande de prêts selon la taille des entreprises en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

L'enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de Statistique Canada sera reconduite régulièrement à tous les trois ans et; cela fournira un ensemble de données stables pour déterminer les tendances.

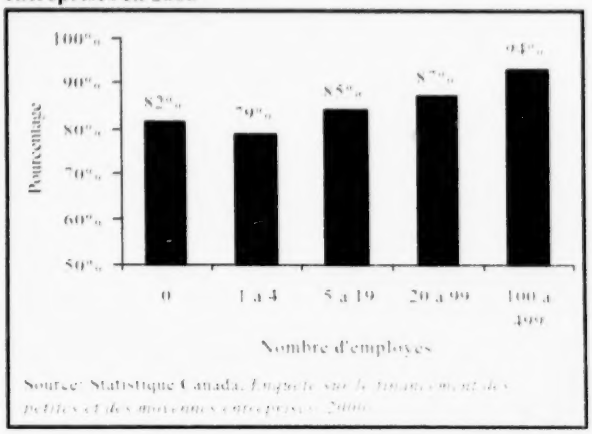
---

[7] Groupe de recherche Thompson Lightstone, *Les PME au Canada : Énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières*, préparé par l'Association des banquiers canadiens, 1998, http : www.cba.ca fr Small_Business 1998sme.htm

[8] Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Investir dans l'entreprenariat*, mars 2001.

Selon la taille des entreprises, on observe des différences nettes dans les demandes et les taux d'approbation. Comme illustré au graphique 5, les plus grandes entreprises ont une tendance plus élevée à demander du financement par emprunt. Cela est conforme aux résultats de l'enquête effectuée en 2001 par la FCEI.

Graphique 6 - Taux d'approbation des prêts selon la taille des entreprises en 2000



Source: Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et des moyennes entreprises, 2000*.

Le graphique 6 montre les taux d'approbation pour les entreprises en fonction de leur taille. Ces taux sont cohérents avec les résultats de l'enquête menée par l' UQTR[9] qui démontre que les entreprises dont l'effectif est plus grand sont plus susceptibles d'obtenir une réponse favorable à leurs demandes de marge de crédit ou de prêt à moyen ou à long terme. La FCEI rapporte également que les entreprises plus grandes se voient moins souvent refuser un prêt.

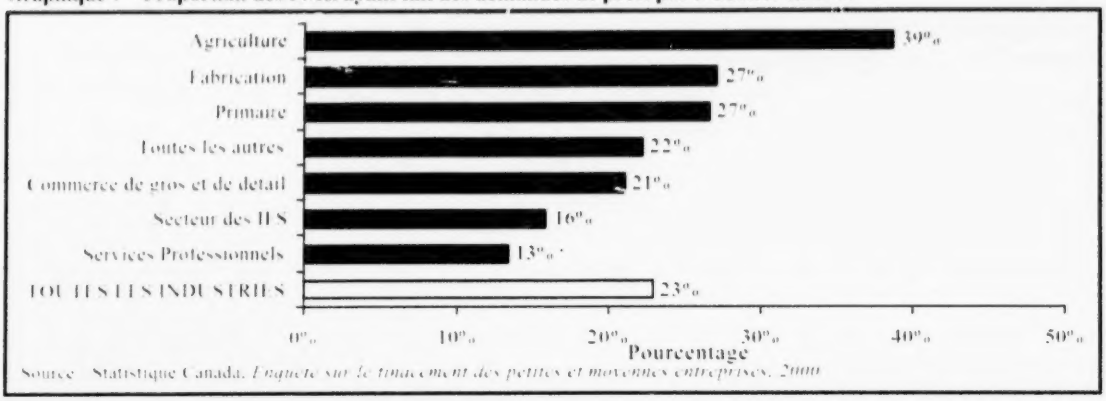
Les graphiques 7 et 8 présentent respectivement les taux de demandes et d'approbation des entreprises de diverses industries. Les entreprises du secteur agricole sont davantage susceptibles de faire une demande de prêt, alors que celles des secteurs des services professionnels et des IFS[10] étaient les moins susceptibles de le faire en 2000. Aussi, les taux d'approbation des demandes de financement par emprunt pour les entreprises des secteurs agricole et primaire sont beaucoup plus élevés, alors que les entreprises du secteur du commerce de gros ou de détail, et celles des secteurs des IFS affichent les taux d'approbation les plus bas. Les entreprises agricoles ont généralement des terrains ou des équipements qu'elles peuvent utiliser en affectation de garantie alors que les entreprises des autres secteurs n'ont probablement pas beaucoup d'actifs commerciaux. Plus de 55 % des entreprises agricoles qui ont fait une demande de prêt en 2000 ont eu recours à des actifs affectés en garantie, comparativement à 41 % pour l'ensemble des PME (voir le tableau 8).

---

[9] Université du Québec à Trois-Rivières, *Financer les PME : satisfaction, accès, savoir et besoins*, 2001, commande par Industrie Canada.

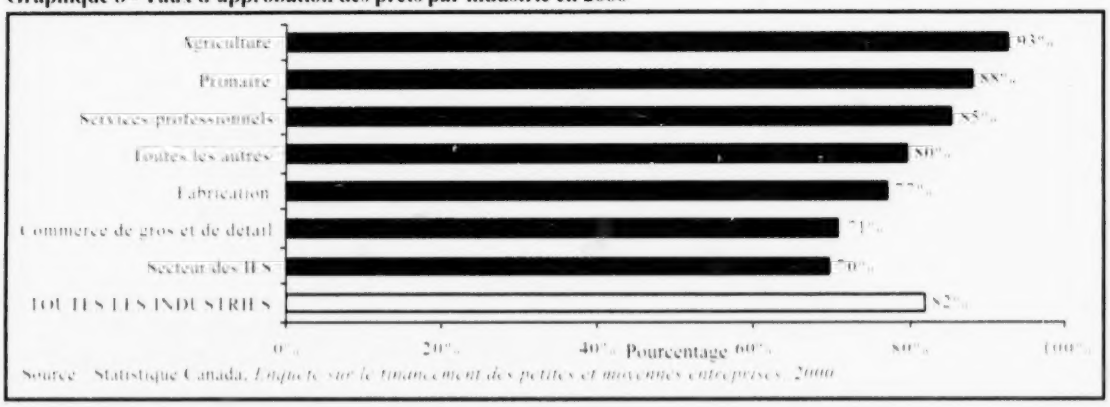
[10] Voir l'annexe A pour une description du système de classification des industries de l' Amérique du Nord (SCIAN) des industries fondées sur le savoir (IFS).

Graphique 7 - Proportion des PME ayant fait des demandes de prêts par industrie en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

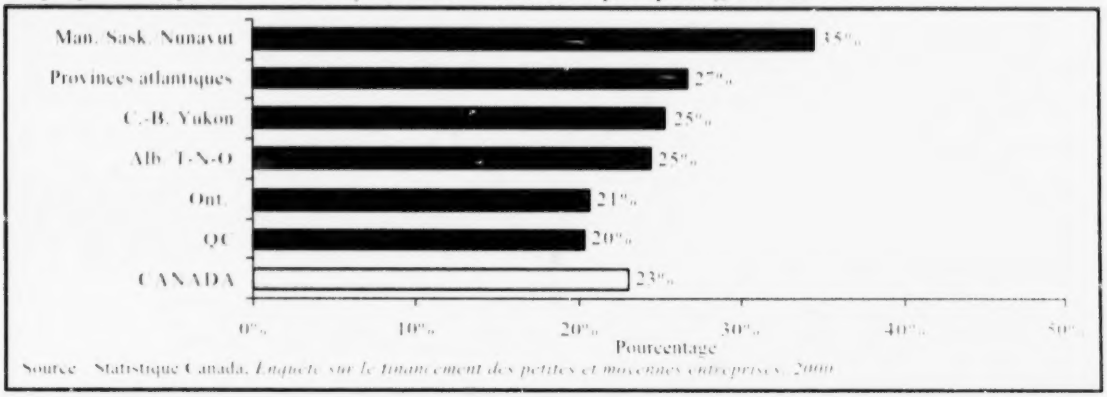
Graphique 8 - Taux d'approbation des prêts par industrie en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

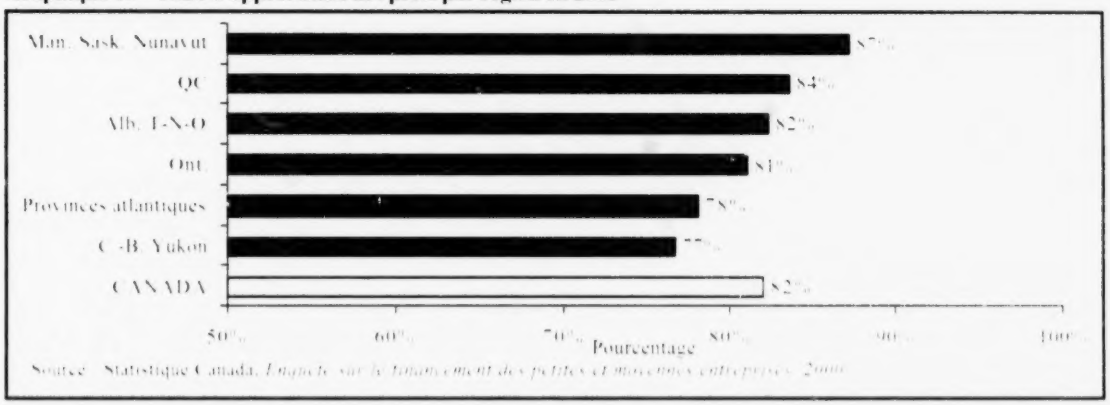
Il existe des variations régionales en ce qui concerne la proportion des PME ayant fait des demandes de prêt et les taux d'approbation des prêts (voir les graphiques 9 et 10). Comme mentionné précédemment, toute analyse de la répartition régionale des demandes et des approbations doit prendre en considération la structure économique des régions faisant l'objet d'une étude. Par exemple, comme nous l'avons vu, l'agriculture affiche des taux élevés de demandes et d'approbation de prêts. Ce secteur contribue également de façon importante à l'économie du Manitoba et de la Saskatchewan (voir le tableau 17, page 65), et ce sont sans doute des facteurs qui contribuent aux taux de demandes élevés de prêts dans la région des Prairies (voir le graphique 9) et aux taux élevés d'approbation (voir le graphique 10). Si on exclut le secteur agricole de ces chiffres, la variation entre les demandes régionales et les taux d'approbation, et la moyenne nationale est considérablement réduite.

Graphique 9 - Proportion des PME ayant fait des demandes de prêts par région en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Graphique 10 - Taux d'approbation des prêts par région en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Un autre facteur important à prendre en considération est la structure variable des industries de services financiers dans les diverses parties du pays. Dans toutes les régions du pays, on retrouve les principales banques à charte, alors que les coopératives de crédit et les caisses populaires ont une présence plus marquée au Québec et dans l'ouest du Canada. Ces concentrations de coopératives de crédit ainsi que de banques ont elles aussi changé au cours des dernières décennies. Par exemple, le Manitoba et la Saskatchewan ont connu, dans l'ensemble une diminution de 16 % du nombre de succursales bancaires entre 1988 et 2000,[11] tandis que le nombre de succursales a augmenté dans toutes les autres parties du pays sauf en Alberta. Le tableau 4 (page 28) indique une forte tendance à rechercher les communications personnelles avec les fournisseurs de services financiers; aussi, en prenant en considération la diminution des succursales bancaires, il est sans doute peu surprenant de voir les coopératives de crédit recevoir une proportion plus grande des demandes au Manitoba Saskatchewan et en Alberta. La présence des services d'accès peut s'avérer un facteur déterminant dans le choix d'un établissement; toutefois, jusqu'à maintenant,

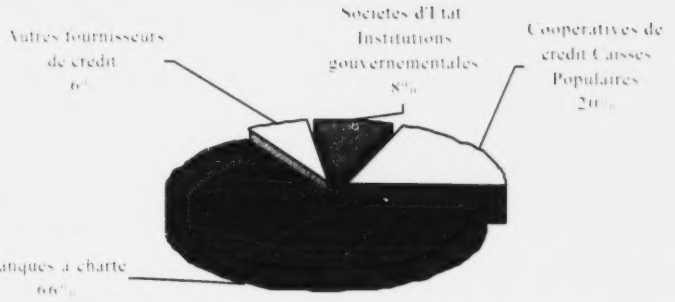
[11] Site Web de l'Association des banquiers canadiens :
http://www.cba.ca/fr/Statistics/stats_db144Aweb.htm

l'emphase n'a pas été mise sur ce facteur; il sera donc nécessaire d'effectuer une collecte de données et de procéder à une analyse pour comprendre son importance sur les habitudes de demande de prêts des petites entreprises.

Les résultats donnent à penser que les PME de la Colombie-Britannique et des régions de l'Atlantique obtiennent un taux d'approbation inférieur aux PME de l'ensemble du pays lorsqu'elles font des demandes d'emprunt. Les conditions économiques régionales pourraient expliquer cet écart dans les approbations de financement par emprunt dans ces régions. Il est également possible qu'il s'agisse d'un phénomène de statistiques; par exemple, l'écart dans les intervalles de confiance des estimations de l'enquête pourrait être responsable de cette variation. Toutefois, il est également valable de noter que les entreprises dans chacune de ces régions sont parmi les plus grandes utilisatrices des services des banques à charte, et ces dernières affichent un taux d'approbation légèrement inférieur à la moyenne. Des analyses et des observations additionnelles seront nécessaires pour déterminer quels sont les facteurs qui contribuent le plus à ces variations.

DEMANDE DE PRÊT PAR TYPE D'INSTITUTION

Graphique 11 - Pourcentage des demandes totales d'emprunt par type de fournisseurs en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Banques à charte : Les principales banques à charte ont reçu 66 % des demandes de financement par emprunt de la part des PME en l'an 2000 (voir le tableau 6, page 30). Toutefois, pour la même année, elles ne détenaient que 55 % des prêts totaux[12] en cours des PME et environ 57 % des prêts en cours inférieurs à 1 million de dollars (voir le tableau 2 et le graphique 12, page 23).

- Les plus grandes entreprises étaient plus susceptibles de demander et d'obtenir du financement des banques à charte.
- Plus des trois quarts des entreprises dans les secteurs des services professionnels et des IFS ayant fait une demande de financement par emprunt ont approché une banque à charte pour les instruments d'emprunt à court terme, ce qui peut s'expliquer par la présence plus marquée de ces

[12] D'après *L'enquête sur les fournisseurs de financement aux entreprises, 2000*, les banques à charte ont une moyenne inférieure de prêts non remboursés particulièrement les prêts inférieurs à 1 million de dollars.

institutions dans les zones urbaines, où la plupart des IFS sont situées.

Coopératives de crédit et caisses populaires:

- **Modèle de demande d'emprunt:** Ces institutions ont reçu près de la moitié des demandes d'emprunt des provinces des Prairies et près de 40 % de celles du Québec.
- **Les entreprises des zones rurales** étaient plus susceptibles de faire une demande auprès des coopératives de crédit ou des caisses populaires (34 % contre 20 % pour l'ensemble du Canada), ce qui reflète la nette présence de ces fournisseurs dans les zones rurales.
- **Les petites entreprises** comptant moins de 5 employés étaient plus portées à faire une demande de prêt auprès des coopératives de crédit ou des caisses populaires que les grandes entreprises (plus de 20 % des demandes d'entreprises comptant moins de 5 employés, contre moins de 16 % pour les grandes entreprises).
- **Les secteurs:** les entreprises des secteurs agricole, primaire et manufacturier étaient les plus susceptibles d'utiliser les coopératives de crédit ou les caisses populaires pour obtenir un emprunt (36 %, 28 % et 20 %, respectivement).

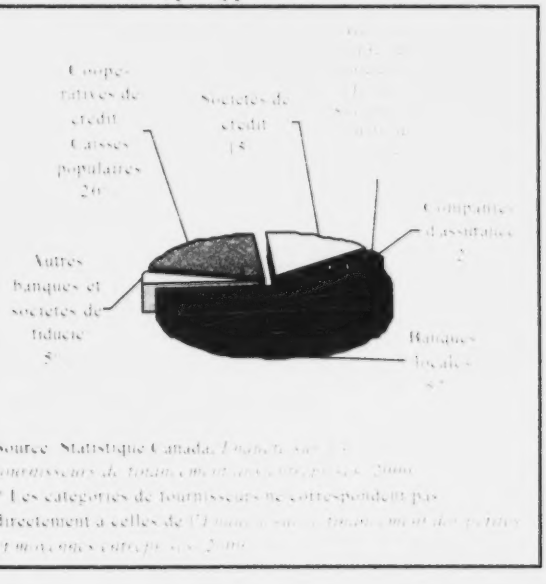
Tableau 2 - Dette commerciale totale par type de fournisseur en l'an 2000*

Fournisseurs	Part
Banques locales	55 %
Entreprises d'assurance	19 %
Sociétés de crédit	8 %
Coopérative de crédit et caisses populaires	6 %
Gestionnaires de portefeuille, Fonds, Sociétés de capital de risque	2 %
Autres banques et sociétés de fiducie	10 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur les fournisseurs de financement aux entreprises, 2000*

* Les catégories de fournisseurs ne correspondent pas directement à celles de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Graphique 12 - Prêts non remboursés (inférieurs à 1 million de dollars) par type de fournisseurs en 2000.*



Source : Statistique Canada, *Enquête sur les fournisseurs de financement aux entreprises, 2000*.

* Les catégories de fournisseurs ne correspondent pas directement à celles de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Sociétés d'état / Institutions gouvernementales : Un peu plus de 8 % des demandes de financement ont été adressées à ces institutions. La plupart des demandes provenaient des entreprises agricoles, ou des industries manufacturières et primaires.[13]

---

[13] Quelques-unes de ces sociétés d'État ont un mandat spécifique visant un secteur en particulier. Le mandat de Financement agricole Canada s'adresse au secteur agricole et aux problèmes reliés à l'agriculture. La Banque de développement du Canada a toujours visé le secteur des industries manufacturières mais tend présentement à viser le secteur des industrie fondées sur le savoir (IFS). Il existe d'autres institutions (p. ex. the

AUTRES RÉSULTATS RELATIFS AUX TAUX DE DEMANDE DE PRÊT EN 2000

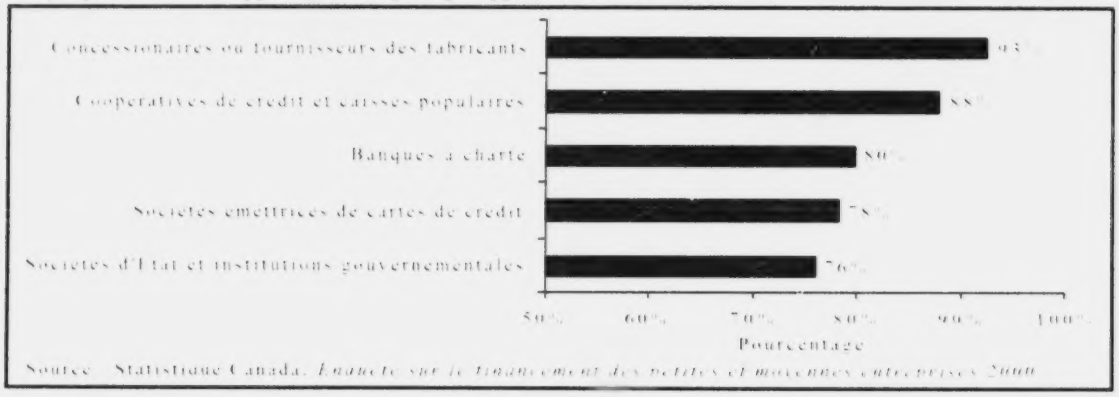
Entreprises d'exportation : Près de 36 % de ces entreprises ont fait une demande d'emprunt comparativement à 22 % des entreprises non exportatrices. Ici, il importe de noter que les exportateurs ont tendance à être de plus grandes entreprises (voir tableau 15, page 62). Les plus grandes entreprises ont également tendance à demander plus de financement par emprunt que les autres (voir le graphique 5, page 18). Aussi, cette observation pourrait être davantage imputable aux caractéristiques relatives à la taille de l'entreprise qu'à ses activités d'exportation.

Entreprises urbaines : 21 % des PME situées en zone urbaine[14] ont fait une demande d'emprunt comparativement à 31 % de celles situées dans les zones rurales. Cela reflète probablement l'incidence des secteurs agricole et primaire dans les zones rurales — deux secteurs qui soumettent le plus souvent des demandes de financement par emprunt. (voir le graphique 5, page 18).

MOTIFS DE REJET DES DEMANDES DE PRÊTS

En 2000, environ 82 % des entreprises qui ont sollicité du financement par emprunt ont pu l'obtenir (voir le graphique 8, page 20). Une demande peut être refusée pour une gamme de motifs. En 2001, la FCEI a rapporté que les entreprises plus jeunes et plus petites, de même que les entreprises dont les directeurs de comptes changent souvent, étaient davantage susceptibles de voir leurs demandes rejetées.[15] Parmi les 18 % qui n'ont pas été approuvées en 2000, 85 % ont été refusées, alors que pour 3 % les demandes étaient en révision au moment de l'enquête et 10 % ont retiré leurs demandes.

Graphique 13 - Taux d'approbation des prêts par type de fournisseur en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises 2000*.

Alberta Treasury Branches) qui occupent une place importante dans les régions où la production de pétrole et de gaz naturel prédomine. Vous pouvez obtenir des renseignements détaillés concernant les activités des agences gouvernementales en consultant leur rapport annuel.

[14] Voir le Glossaire (annexe B) pour une définition des entreprises situées en zones urbaine ou rurale.

[15] Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Investir dans l'entreprenariat*, mars 2001.

D'après l'enquête de Statistique Canada, ces PME ont énoncé cinq raisons principales motivant le refus des fournisseurs de financement :

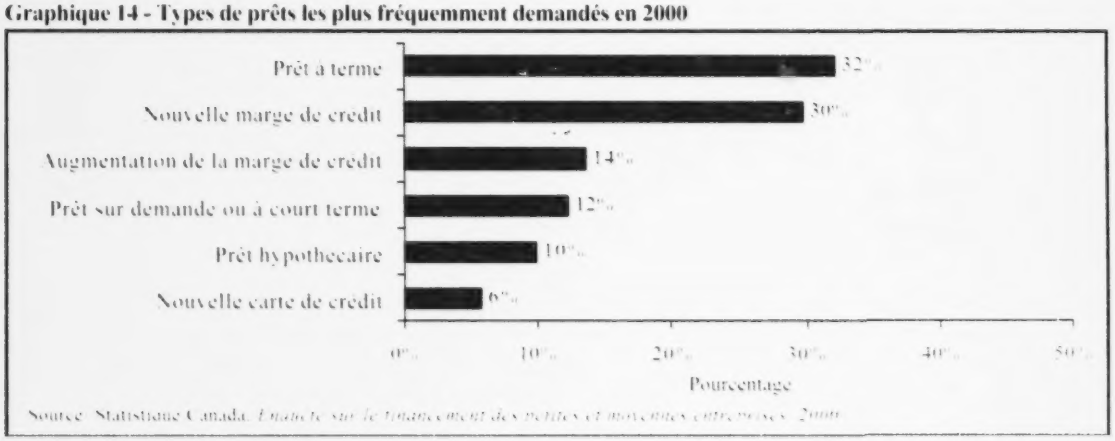
- leurs revenus (ou ventes) étaient insuffisants (23 %);
- leurs antécédents de crédit étaient piètres (13 %);
- ils ne pouvaient offrir suffisamment de biens en garantie ou de sécurité (11 %);
- leur entreprise n'avait pas un fonds de roulement suffisant (10 %); ou
- leur entreprise était trop jeune (8 %).

Dans 11 % des cas où la demande d'emprunt a été refusée, les PME ont rapporté qu'aucune raison ne leur a été fournie. Parmi celles qui ont été rejetées, et qui se rappellent qu'on leur ait donné une raison, seulement 27 % étaient satisfaites du motif fourni.

TYPES DE PRÊTS LES PLUS EN DEMANDE

Voici les faits saillants à propos des demandes selon divers types d'instruments de financement (voir le tableau 7, page 32 et le graphique 14 ci-dessous) :

Graphique 14 - Types de prêts les plus fréquemment demandés en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises - 2000*

- **Les entreprises sans employés** affichaient une moyenne légèrement supérieure de demandes de cartes de crédit et de prêts à terme. S'il semble naturel de voir un travailleur autonome utiliser la flexibilité des dettes à court terme, telles que les cartes de crédit, il est par contre surprenant de constater qu'ils sont les plus susceptibles de faire des demandes de nouveaux prêts à terme.Ce phénomène est probablement imputable à la forte concentration de travailleurs autonomes dans le secteur agricole.
- **Les secteurs agricole et primaire** étaient les plus susceptibles de demander des prêts à court terme, ce qui reflète probablement leur utilisation de ces instruments pour les activités saisonnières. Il est probable que, dans ces secteurs, on finance aussi les achats de machinerie, d'équipements, de terres et de bâtiments grâce à des emprunts, puisqu'on y soumet aussi plus souvent des demandes de prêts à terme.

- **Les services professionnels et les IFS** semblent faire des demandes de marges et de cartes de crédit de manière disproportionnée. Ce sont aussi les secteurs où les entrepreneurs sont les plus susceptibles d'utiliser leurs biens personnels pour garantir un emprunt. Puisque ces instruments ne nécessitent généralement pas autant de garantie que les prêts à terme, il n'est pas surprenant qu'il y ait une préférence apparente pour ces instruments. Toutefois, il pourrait ne pas s'agir d'une préférence, mais plutôt d'un concours de circonstances (c.-à-d. qu'il se pourrait que ces entreprises n'aient pas d'autres choix). D'autres études seront faites sur cette question.
- Les entreprises du **Manitoba, de la Saskatchewan** et du **Nunavut** affichaient une moyenne plus élevée au chapitre de demandes d'emprunt. Cela reflète l'utilisation importante de ces genres d'instruments par les industries agricoles et primaires, qui occupent une place si importante dans l'économie de ces provinces et territoire.
- **La Colombie-Britannique, le Yukon et l'Ontario** affichaient le taux le plus bas de demandes d'emprunt à terme.
- **Les PME en zone urbaine** ont tendance à solliciter plus d'emprunts à court terme, tels que des nouvelles marges de crédit ou l'augmentation de la limite des marges existantes. Les PME des zones rurales tendent à demander davantage de prêts remboursables sur demande ou à terme, ce qui correspond aux modèles utilisés dans les secteurs agricoles et primaires, comme expliqué précédemment.

CONDITIONS D'ACCÈS AU FINANCEMENT : BIENS AFFECTÉS EN GARANTIE

Les biens affectés en garantie comprennent tous les biens qu'un emprunteur doit déposer en garantie pour conclure un arrangement financier. Le manque de biens à affecter en garantie, pour les entreprises en démarrage ou pour les IFS, par exemple, peut représenter un obstacle majeur pour obtenir un prêt. La preuve en est que les PME considèrent que les prêteurs demandent des garanties trop élevées. Bien entendu, pour les prêteurs, la valeur et le type de biens disponibles qui peuvent servir de garantie sont souvent des éléments clés de leur décision. Les propriétaires d'entreprise doivent utiliser leurs biens personnels pour les affecter en garantie lorsque l'entreprise n'a pas d'immobilisations à offrir. En général, les industries manufacturières utilisent plus fréquemment les actifs d'entreprise en garantie que les biens personnels du propriétaire, alors que c'est l'inverse pour les industries de services. La taille des entreprises constitue également un facteur déterminant dans le type de biens affectés en garantie. Ces facteurs, jumelés aux types de fournisseurs, sont vraisemblablement déterminants dans les variations régionales. Dans l'ensemble, pour les emprunts approuvés en 2000, 39 % des PME ont affecté des biens personnels en garantie , et 41 % ont utilisé l'actif de l'entreprise.[16] (Voir le tableau 8)

Les principaux résultats relatifs aux biens affectés en garantie sont les suivants :

- **Plus petites entreprises :** les entreprises de moins de 20 employés sont aussi susceptibles d'affecter en garantie des biens personnels que l'actif de l'entreprise, alors que les plus grandes

[16] Notez que, dans cette étude, les entreprises pourraient avoir affecté en garantie tant des biens personnels que l'actif de l'entreprise.

entreprises sont plus susceptibles d'affecter l'actif de l'entreprise plutôt que des biens personnels. Ce n'est pas surprenant puisque non seulement les grandes entreprises ont des actifs à offrir en garantie, elles sont aussi les plus susceptibles de demander des prêts à terme. Les prêts à terme sont de manière générale utilisés pour financer les immobilisations, ces dernières étant utilisées pour garantir le prêt.

- **PME axées sur l'agriculture :** 56 % de ces entreprises utilisent l'actif de l'entreprise en garantie. C'est le taux le plus élevé de tous les secteurs, ce qui est prévisible étant donné que ces entreprises ont généralement beaucoup d'actifs (équipements, terres et bâtiments).
- **Secteurs du commerce de gros et de détail et des IFS :** 45 % des entreprises de ces secteurs affectent des biens personnels en garantie — le taux le plus élevé de tous les secteurs. Ce sont également les entreprises qui demandent le plus souvent de prêts à court terme, utilisés de façon générale pour le capital d'exploitation. Il est possible que ces instruments requièrent moins de garanties, quoiqu'une étude plus approfondie serait nécessaire pour établir cette corrélation.
- **PME des zones rurales :** 54 % de ces entreprises placent en garantie les actifs de l'entreprise, comparativement à 34 % des entreprises en zones urbaines, ce qui est cohérent avec les résultats du secteur agricole.
- **Alberta/Territoires du Nord-Ouest :** 49 % des entreprises de cette région affectent des biens personnels en garantie, plus que partout ailleurs au Canada. C'est là un niveau plus élevé que chez les entreprises de taille différente, ou pour la ventilation par industrie, et en conséquence, un autre facteur doit entrer en jeu, telles les pratiques de prêt des fournisseurs de cette région.
- **Manitoba/Saskatchewan/Nunavut :** 53 % des entreprises de cette région utilisent des actifs de l'entreprise comme garantie, et cela reflète le fait que 45 % des PME établies ici sont classifiées comme agricoles, ce qui est un facteur influençant l'utilisation des biens affectés en garantie, tel que mentionné ci-dessus.
- **Québec :** Seulement 28 % des entreprises établies au Québec ont utilisé des biens personnels aux fins de garantie, soit la proportion la plus basse de toutes les régions. Bien que la taille des entreprises et de l'industrie constituent des facteurs influençant les exigences en termes de garantie, cela ne se reflète pas dans les niveaux d'utilisation inférieurs enregistrés au Québec. En conséquence, il faudra étudier cette question plus en profondeur.

CONDITIONS D'ACCÈS AU PRÊT : DOCUMENTATION ET SOUMISSION DE DEMANDE

La perception des PME à l'égard de la soumission de demande et des exigences relatives à la documentation pour obtenir du financement est un des facteurs qui pourrait les empêcher d'en faire la demande. Par exemple, les préoccupations quant aux exigences onéreuses pourraient conduire les propriétaires d'entreprises à utiliser leur marge de crédit personnelle plutôt que de tenter d'établir une marge de crédit commerciale.

Le tableau 3 présente une ventilation des documents que les PME ont déclaré avoir fournis à l'appui d'une demande de financement. Dans l'ensemble, les PME ont indiqué que 16 % des demandes n'avaient nécessité aucune documentation. Puisque 64 % des PME qui ont fait une demande d'emprunt disent l'avoir faite auprès de l'institution avec laquelle elles transigeaient normalement, il est vraisemblable que l'institution financière ait déjà eu accès à l'information requise. Les bilans financiers personnels ou d'entreprise comptent parmi les documents les plus souvent demandés.

Près du tiers des PME, ayant fourni de la documentation à l'appui de leur demande, ont eu l'occasion de réviser ces documents à la suite de leur demande initiale.

Le Tableau 4 présente une ventilation de la façon dont les PME ont indiqué avoir présenté une demande d'emprunt. La vaste majorité des PME qui ont mentionné avoir demandé du financement par emprunt en 2000 ont communiqué personnellement avec un agent soit à la succursale ou au téléphone. Cela indique que le contact de personne à personne avec un agent de comptes est encore le type de contact le plus important entre un entrepreneur et un fournisseur de services financiers.

Tableau 3 - Renseignements exigés pour soumettre des demandes en 2000

Documents	Pourcentage des postulants ayant dû fournir ces documents
Bilan financier de l'entreprise	48,6 %
Soumission de demande formelle	21,2 %
Bilan financier personnel	20,5 %
Aucun document requis	16,3 %
Plan d'affaires	13,6 %
Documentation sur le flux de trésorerie	10,6 %
Évaluation des actifs	9,3 %
Autre	5,0 %
Contrat de franchisage	1,5 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et des moyennes entreprises, 2000*

Tableau 4 - Méthodes de soumission par les PME ayant demandé un prêt en l'an 2000

Méthodes	Pourcentage de postulants par méthode
Discussion personnelle	57,3 %
Demande à la succursale	23,6 %
Demande par téléphone	17,3 %
Approche par un fournisseur de crédit	4,4 %
Autre	3,8 %
Demande par la poste ou sur service de messagerie	2,5 %
Demande par télécopieur	1,3 %
Demande par Internet	0,3 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

CONDITIONS DE CRÉDIT : RÉDUCTION DES LIMITES DE CRÉDIT

En 2000, seulement 1,3 % des PME ont connu une réduction de leur limite de crédit autorisée antérieurement. Aucune variation statistique significative n'a été constatée pour les entreprises de tailles, de régions ou d'industries différentes.

Tableau 5 - Proportion des PME ayant demandé un prêt et taux d'approbation, 2000

Toutes les PME	Pourcentage de participation	Taux d'approbation
	23,4 %	81,7 %
Taille des PME		
0 employé	19,2 %	81,7 %
1 à 4 employés	23,4 %	79,1 %
5 à 19 employés	33,1 %	84,5 %
20 à 99 employés	35,7 %	87,2 %
100 à 499 employés	35,3 %	93,7 %
Régions		
Québec	20,4 %	83,6 %
Ontario	20,7 %	81,1 %
Alberta, Territoires du Nord-Ouest	24,5 %	82,4 %
Colombie-Britannique, Yukon	25,4 %	76,7 %
Provinces atlantiques	26,7 %	78,1 %
Manitoba, Saskatchewan, Nunavut	34,6 %	87,1 %
Industries		
Agriculture	38,8 %	92,8 %
Fabrication	27,2 %	77,4 %
Primaire	26,7 %	88,1 %
Toutes les autres	21,7 %	79,7 %
Commerce de gros et de détail	23,4 %	74,3 %
Secteur des IFS	15,9 %	69,7 %
Services professionnels	13,4 %	85,4 %
Établissements financiers		
Banques à charte	65,5 %	79,7 %
Coopératives de crédit et caisses populaires	20,2 %	87,9 %
Sociétés d'État et institutions gouvernementales	8,2 %	75,9 %
Tous les autres établissements	6,0 %	..
Zones		
Rurale	30,8 %	86,9 %
Urbaine	20,6 %	78,8 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Tableau 6 - Pourcentage des demandes totales de prêts par types de fournisseurs en 2000
N.B. : 23 % des PME ont fait des demandes de prêt en l'an 2000; ce tableau illustre où elles ont effectué leurs demandes.

	Banques à charte	Coopératives de crédit ou caisses populaires	Sociétés d'État et institutions gouvernementales	Autres fournisseurs de crédit*
Toutes les PME				
	65,5 %	20,2 %	8,2 %	6,0 %
Taille des PME				
0 employé	61,2 %	23,7 %	8,2 %	7,0 %
1 à 4 employés	67,2 %	20,8 %	7,6 %	4,4 %
5 à 19 employés	68,7 %	15,5 %	8,5 %	7,3 %
20 à 99 employés	71,4 %	12,1 %	10,5 %	6,0 %
100 à 499 employés	80,0 %	8,3 %	4,2 %	7,4 %
Régions				
Québec	46,3 %	38,7 %	7,9 %	7,1 %
Ontario	82,1 %	6,6 %	5,6 %	5,7 %
Alberta Territoires du Nord-Ouest	60,9 %	11,6 %	n.a	n.a
Colombie-Britannique Yukon	74,0 %	17,1 %	n.a	n.a
Provinces atlantiques	73,6 %	11,4 %	9,3 %	5,7 %
Manitoba Saskatchewan Nunavut	44,9 %	43,7 %	7,0 %	4,4 %
Industries				
Agriculture	45,6 %	35,8 %	13,6 %	5,8 %
Fabrication	66,0 %	19,4 %	11,0 %	3,6 %
Primaire	52,6 %	28,4 %	11,0 %	8,1 %
Toutes les autres	69,8 %	17,0 %	6,0 %	7,1 %
Commerce de gros et de détail	74,3 %	12,4 %	7,1 %	6,2 %
Secteur des IFS	75,6 %	10,2 %	9,4 %	4,7 %
Services professionnels	81,2 %	11,9 %	3,0 %	3,9 %

suite...

Tableau 6 - Pourcentage des demandes totales de prêts par types de fournisseurs en 2000
N.B. : 23 % des PME ont fait des demandes de prêt en l'an 2000; ce tableau illustre où elles ont effectué leurs demandes.

	Banques à charte	Coopératives de crédit ou caisses populaires	Sociétés d'État et institutions gouvernementales	Autres fournisseurs de crédit*
Utilisation projetée de la demande				
Acquisition de bâtiment ou de terrain	11,2 %	9,3 %	21,7 %	2,9 %[3]
Véhicule	6,4 %	7,9 %	2,9 %	41,0 %[3]
Machinerie ou équipement	19,2 %	32,2 %	24,4 %	29,8 %[3]
Financement de stock	7,1 %	6,2 %	6,5 %	8,4 %[3]
Fonds de roulement	46,6 %	37,9 %	22,5 %	12,7 %[3]
Recherche et développement	0,7 %	0,6 %	1,2 %	0 %[3]
Instruments demandés				
Prêt sur demande ou à court terme	10,6 %	15,2 %	9,6 %	12,8 %[3]
Prêt à terme	26,4 %	41,2 %	49,5 %	n.a.
Prêt hypothécaire	8,4 %	11,2 %	24,3 %	0,3 %[3]
Nouvelle marge de crédit	36,7 %	22,1 %	11,0 %	4,6 %[3]
Nouvelle carte de crédit	5,6 %	2,3 %	2,6 %	n.a.
Zones				
Rurale	46,3 %	33,7 %	12,5 %	7,6 %
Urbaine	76,4 %	12,6 %	5,8 %	5,3 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*
* Inclut les concessionnaires ou les fournisseurs des fabricants et les sociétés émettrices de carte de crédit
[2] Toutes les possibilités de motifs de financement incluses dans l'enquête ne sont pas incluses dans ce tableau.
[3] Concessionnaire ou fournisseur du fabricant seulement
Tous les types possibles de financement par emprunt inclus dans l'enquête ne sont pas inclus dans ce tableau.

Tableau 7 - Pourcentage des PME ayant demandé divers instruments de prêt en 2000*

N.B. : 23 % des PME ont fait des demandes de prêt en l'an 2000; ce tableau illustre où elles ont effectué leurs demandes.

	Prêt sur demande ou à court terme	Nouveau prêt à terme	Prêt hypothécaire	Nouvelle marge de crédit	Nouvelle carte de crédit	Augmentation de la marge de crédit	Augmentation de la carte de crédit
Toutes les PME							
	12,2 %	32,2 %	9,9 %	29,8 %	5,8 %	13,5 %	1,0 %
Taille des PME							
0 employé	14,1 %	35,5 %	11,2 %	27,6 %	7,0 %	9,8 %	1,5 %
1 à 4 employés	12,6 %	29,8 %	7,6 %	34,0 %	5,9 %	13,7 %	0,8 %
5 à 19 employés	8,5 %	30,0 %	11,4 %	28,4 %	4,2 %	17,3 %	0,7 %
20 à 99 employés	11,6 %	32,1 %	9,8 %	24,3 %	3,4 %	22,8 %	0,2 %
100 à 499 employés	7,4 %	-	4,3 %	16,5 %	0,2 %	19,6 %	0,0 %
Régions							
Provinces atlantiques	7,7 %	38,9 %	9,5 %	26,6 %	4,3 %	14,0 %	0,6 %
Québec	7,1 %	40,6 %	8,5 %	27,4 %	6,1 %	12,5 %	0,0 %
Ontario	13,1 %	23,5 %	10,7 %	33,6 %	6,4 %	15,2 %	1,7 %
Manitoba Saskatchewan Nunavut	23,5 %	35,3 %	12,4 %	21,3 %	3,6 %	13,0 %	0,5 %
Alberta Territoires du Nord-Ouest	12,6 %	43,6 %	5,4 %	27,4 %	6,3 %	9,6 %	2,1 %
Colombie-Britannique Yukon	8,8 %	23,1 %	12,0 %	36,5 %	6,2 %	15,5 %	0,5 %
Industries							
Agriculture	21,8 %	45,3 %	9,7 %	19,8 %	3,6 %	7,9 %	0,8 %
Primaire	13,3 %	50,5 %	6,5 %	18,6 %	3,1 %	6,9 %	1,1 %
Fabrication	9,2 %	33,7 %	8,3 %	29,2 %	5,2 %	15,6 %	0,9 %
Commerce de gros et de détail	7,2 %	24,2 %	7,7 %	37,4 %	4,7 %	19,3 %	1,4 %
Services professionnels	8,9 %	17,1 %	7,9 %	49,2 %	5,7 %	15,9 %	1,7 %
Secteur des IFS	10,7 %	16,3 %	3,0 %	45,8 %	10,8 %	13,5 %	2,7 %
Toutes les autres	10,4 %	30,8 %	11,8 %	28,8 %	7,1 %	14,0 %	0,8 %

suite...

Tableau 7 - Pourcentage des PME ayant demandé divers instruments de prêt en 2000*

N.B. : 23 % des PME ont fait des demandes de prêt en l'an 2000; ce tableau illustre où elles ont effectué leurs demandes.

	Prêt sur demande ou à court terme	Nouveau prêt à terme	Prêt hypothécaire	Nouvelle marge de crédit	Nouvelle carte de crédit	Augmentation de la marge de crédit	Augmentation de la carte de crédit
Fournisseurs							
Banques à charte	10,6 %	26,4 %	8,4 %	36,7 %	5,6 %	16,4 %	1,3 %
Coopératives de crédit et caisses populaires	15,2 %	41,2 %	11,2 %	22,1 %	2,3 %	13,2 %	0,1 %
Sociétés d'État et institutions gouvernementales	9,6 %	49,5 %	24,3 %	11,0 %	2,6 %	1,2 %	0,0 %
Zones							
Rurale	18,6 %	45,2 %	8,6 %	19,1 %	4,3 %	10,7 %	1,7 %
Urbaine	8,6 %	24,9 %	10,6 %	35,9 %	6,6 %	15,2 %	0,6 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

* De multiples instruments peuvent être demandés, en conséquence les chiffres n'égalent pas toujours 100 % pour chacune des variables

Tableau 8 - Pourcentage des PME ayant obtenu des prêts où les biens personnels ou commerciaux étaient affectés en garantie en l'an 2000

	Actifs personnels des propriétaires affectés en garantie	Actifs de l'entreprise affectés en garantie
Toutes les PME		
	38,6 %	41,2 %
Taille des PME		
0 employé	39,9 %	38,9 %
1 à 4 employés	34,3 %	36,9 %
5 à 19 employés	43,4 %	45,2 %
20 à 99 employés	38,5 %	66,4 %
100 à 499 employés	27,1 %	73,9 %
Régions		
Québec	28,1 %	37,6 %
Ontario	39,1 %	39,8 %
Alberta Territoires du Nord-Ouest	49,0 %	45,7 %
Colombie-Britannique Yukon	42,1 %	35,6 %
Provinces atlantiques	33,2 %	38,5 %
Manitoba Saskatchewan Nunavut	40,6 %	52,8 %
Industries		
Agriculture	39,5 %	56,2 %
Fabrication	31,5 %	45,9 %
Primaire	39,3 %	42,7 %
Commerce de gros et de détail	45,5 %	37,0 %
Secteur des I-S	44,6 %	26,1 %
Services professionnels	38,7 %	26,8 %
Toutes les autres	36,1 %	37,9 %
Zones		
Zone rurale	35,5 %	53,6 %
Zone urbaine	40,3 %	34,2 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

LE CRÉDIT-BAIL : OPTION ATTRAYANTE POUR CERTAINES PME

Un contrat de crédit-bail est une entente en vertu de laquelle le propriétaire d'un actif accorde à l'utilisateur le droit d'utilisation du bien en retour d'un certain nombre de paiements spécifiques au cours d'une certaine période. Le propriétaire du bien est appelé « bailleur »; l'utilisateur du bien est le « preneur à bail ».

En règle générale, on trouve deux types de crédit-bail : la location-acquisition et la location-exploitation. Le contrat de location-acquisition transfère pratiquement tous les avantages et les risques inhérents à la propriété du bien loué au bailleur. Ce dernier est responsable de l'entretien, des taxes et des coûts d'assurance. Un contrat de location-exploitation ne transfère pas tous les bénéfices et risques inhérents à la propriété du bien et le bailleur peut se prévaloir de l'utilisation de l'équipement pour une fraction du coût de la vie utile du bien.

Le crédit-bail est une façon simple d'acquérir un bien sans avoir à le payer comptant, à emprunter ou à utiliser d'autres formes de financement. A peu près tout peut être loué par crédit-bail. D'après l'Association canadienne de financement et de location (ACFL), le portefeuille de l'industrie du crédit-bail au Canada s'élève à près de 100 milliards de dollars répartis entre clients commerciaux et consommateurs. L'ACFL estime qu'approximativement 60 % des clients de l'industrie sont des PME. Le crédit-bail permet aux PME de disposer d'un actif tout en tenant les dettes hors du bilan. Pour de nombreuses PME, le crédit-bail est intéressant sur le plan économique. Lorsque les revenus d'une entreprise sont affectés aux immobilisations, ils ne sont pas disponibles pour financer les stocks, la production, la distribution ou le marketing. Pour cette raison, plusieurs propriétaires cherchent à louer des biens. Parmi les autres caractéristiques alléchantes du crédit-bail,
on retrouve :

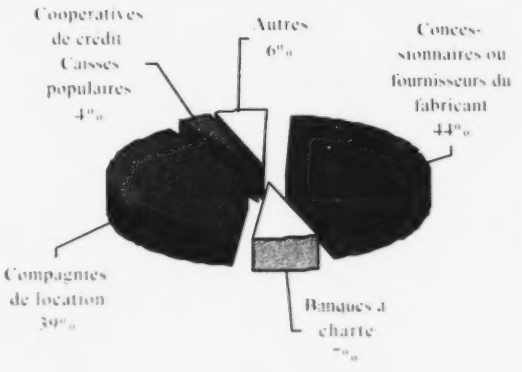
- le financement à long terme, généralement à taux fixe;
- la possibilité d'améliorer l'équipement à la fin du contrat de location;
- les coûts inférieurs de transaction; et
- le report des taxes de vente dans un contrat de location-acquisition.

D'après l'ACFL, les locations des PME sont principalement utilisées pour les types de biens suivants :

- les automobiles et les véhicules utilitaires légers;
- la machinerie et l'équipement;
- les ordinateurs et l'équipement informatique;
- les camions lourds;
- l'équipement de bureau autre que les ordinateurs;
- les bâtiments ou les terrains.

Dans l'ensemble, 9 % des PME ont effectué une demande de financement par crédit-bail en 2000. Près de la totalité de ces demandes — 98 % — ont été approuvées. Le tableau 9 présente les types de crédit-bail demandés, et le tableau 10 (page 38) une ventilation des demandes et des taux d'approbation pour les PME selon la taille, l'industrie et la région. Comme l'illustre le graphique 15, les concessionnaires et les fournisseurs des fabricants, avec les sociétés de crédit-bail, ont fourni le gros du financement — près de 85 % — aux PME en 2000. La *loi sur les banques* restreint l'activité de crédit-bail des banques à charte de façon à ce qu'elles ne puissent pas faire de location pour les véhicules automobiles et les camions légers qui, selon le tableau 9, constituent le plus grand segment de marché. Cela explique probablement leur contribution relativement faible à la demande de financement par crédit-bail, comparativement à leur contribution sur le marché des prêts.

Graphique 15 - Demandes de location par type de fournisseur en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Comme décrit au tableau 10 (page 38), bien que la variation du taux d'approbation en fonction des diverses caractéristiques des entreprises étudiées soit faible, l'utilisation du crédit-bail varie selon la taille de l'entreprise. Les plus grandes entreprises ont tendance à utiliser davantage le crédit-bail. Aussi, les grandes entreprises étaient plus susceptibles de faire une demande de crédit-bail auprès des banques à charte, alors que les entreprises dont l'effectif est plus petit soumettaient des demandes aux concessionnaires ou aux fournisseurs. Les PME du secteur manufacturier sont de grands utilisateurs du crédit-bail, mais elles affichent également un taux d'approbation légèrement inférieur. Aussi, les PME du secteur manufacturier étaient davantage portées à demander du financement par crédit-bail auprès des banques à charte.

Voici d'autres faits saillants en matière de location pour l'an 2000 :

- **Automobiles et véhicules utilitaires légers :** comme l'illustre le tableau 9, la majorité des demandes de crédit-bail visaient l'acquisition du bien.
- **PME exportatrices :** ils sont deux fois plus susceptibles de faire une demande de financement par crédit-bail que les PME qui n'exportent pas (voir tableau 10, page 38). Comme nous le verrons dans le tableau 15 (page 62), les plus grandes entreprises ont tendance à exporter davantage que les plus petites; le tableau 10 (page 38) montre également que les plus grandes entreprises sont plus susceptibles de demander du financement par crédit-bail; ces résultats confirment les constatations

obtenues dans d'autres études.

- **PME des zones rurales :** elles ont tendance à approcher les coopératives de crédit ou les caisses populaires et les manufacturiers, les concessionnaires ou les fournisseurs pour obtenir du financement par crédit-bail, alors que les PME en milieu urbain approchent davantage les sociétés de crédit-bail. Cela est cohérent avec le modèle de financement que nous avons déjà vu en matière de financement par emprunt.
- **PME manufacturières :** elles ont davantage tendance à louer des biens que les PME d'autres secteurs. Cela n'est pas surprenant étant donné que le segment de la machinerie et des équipements est le deuxième en termes d'importance dans le marché du financement par crédit-bail. (voir le tableau 9) et ces types de biens sont considérés comme étant essentiels à cette industrie.
- **Exploitations agricoles** : alors que la proportion de PME agricoles à la recherche de financement par crédit-bail pour des biens soit équivalente à la moyenne nationale comme l'illustre le tableau 10, les entreprises situées en zones rurales étaient les plus grands demandeurs de financement par crédit-bail pour la machinerie et les équipements, les automobiles et les camions légers, ce qui constitue le segment le plus important du marché du crédit-bail. Une collecte de données plus poussée et une étude seront nécessaires pour déterminer les facteurs qui pourraient expliquer cette apparente anomalie.

Tableau 9 - Types de crédits-bails demandés en 2000

	Toutes les entreprises	En zone urbaine	En zone rurale	Exportatrice	Non exportatrice
Bâtiments et terrains	2,5 %	2,6 %	2,2 %	1,2 %	2,8 %
Automobiles et véhicules utilitaires légers	35,2 %	34,1 %	38,3 %	29,4 %	36,9 %
Camions lourds	11,7 %	10,7 %	14,4 %	17,4 %	10,2 %
Ordinateurs et équipement informatique	13,6 %	16,1 %	7,2 %	20,3 %	12,2 %
Autre équipement de bureau, télécopieurs	8,0 %	10,6 %	1,3 %	10,3 %	7,5 %
Machinerie et équipement	30,6 %	27,5 %	39,0 %	21,7 %	32,4 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Tableau 10 - Pourcentage de participation et taux d'approbation des PME pour du crédit-bail en 2001

	Pourcentage de participation	Taux d'approbation
Toutes les PME		
	9,0 %	97,5 %
Tailles des PME		
0 employé	5,1 %	98,9 %
1 à 4 employés	9,6 %	96,4 %
5 à 19 employés	15,6 %	97,5 %
20 à 99 employés	22,4 %	98,2 %
100 à 499 employés	28,9 %	99,1 %
Régions		
Québec	8,3 %	96,4 %
Ontario	9,1 %	98,1 %
Alberta Territoires du Nord-Ouest	9,5 %	97,7 %
Colombie-Britannique Yukon	8,0 %	99,1 %
Provinces de l'Atlantique	10,3 %	95,7 %
Manitoba Saskatchewan Nunavut	9,6 %	97,1 %
Industries		
Agriculture	8,5 %	98,8 %
Fabrication	13,7 %	94,4 %
Primaire	9,5 %	96,1 %
Commerce de gros et de détail	8,1 %	98,6 %
Secteur IFS	9,3 %	97,8 %
Services professionnels	8,3 %	99,2 %
Tous les autres	8,9 %	97,1 %
Zones		
Rurale	8,9 %	98,9 %
Urbaine	9,0 %	97,0 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

RÔLE DU FINANCEMENT PAR CAPITAL DE RISQUE

La création et la croissance d'une PME reposent habituellement sur plusieurs étapes de financement qui impliquent chacune divers instruments selon le type d'entreprise, ses perspectives de croissance, les conditions du marché, et bien d'autres facteurs encore. Bien que l'emprunt soit la forme de financement externe la plus communément recherchée par les PME canadiennes, aucune entreprise ne peut être financée uniquement par des dettes. Toute entreprise a besoin de fonds propres provenant d'investissements personnels des propriétaires de l'entreprise, par un investissement de revenus sous forme de bénéfices non répartis ou des investissements sous forme de capital de risque effectués par des tiers qui deviennent ainsi copropriétaires de l'entreprise.

Le sain financement d'une entreprise se traduit par un équilibre entre la dette et les fonds propres selon les revenus que l'entreprise est susceptible de produire. Ainsi, une entreprise à faible risque et à rentrées d'argent prévisibles peut davantage se permettre de s'endetter qu'une entreprise ayant des rentrées de fonds variables et volatiles. L'avantage de la dette est qu'elle n'oblige pas l'entrepreneur à abandonner sa qualité de propriétaire; son inconvénient est qu'elle s'assortit normalement d'un plan fixe de remboursement, qui ne tient pas compte des performances de l'entreprise. Si une entreprise est incapable d'honorer ses échéances mensuelles, elle se retrouve en défaut. Les prêteurs sont généralement peu enclins à accorder des prêts à des entreprises en démarrage ou jeunes, qui n'ont pas encore fait leurs preuves, parce que leurs rentrées de fonds sont difficilement prévisibles. Au cours des premières étapes du développement d'une entreprise, il est probable qu'une grande part de son financement se fasse sous forme de capital de risque : participation personnelle de l'entrepreneur, bénéfices non répartis et sommes prêtées par les proches. Le capital de risque est une forme plus« patiente » de capital de financement, du fait que les rendements sont directement liés aux gains de l'entreprise.

Le financement par capital de risque est particulièrement important pour les entreprises fondées sur le savoir. Ces entreprises, particulièrement à leurs débuts, ont typiquement peu d'immobilisations pouvant constituer une garantie pour les prêteurs éventuels. Si une entreprise met au point un produit ou un service qui prendra du temps à être commercialisé, l'endettement n'est généralement pas un bon choix de financement du fait que l'entreprise n'a pas les moyens de payer des intérêts tant que le produit ou le service n'est pas mis en vente. En effet, une dette figurant au bilan peut être un facteur déstabilisant pour une telle entreprise. Il en découle que le capital de risque est habituellement le mode de financement le plus approprié dans ce cas.

Les entreprises à croissance rapide doivent souvent envisager faire appel à des investisseurs externes en capital de risque. Il s'agit là d'une décision cruciale de la part de l'entrepreneur car, surtout aux premiers stades de la croissance de l'entreprise, les investisseurs externes ont tendance à vouloir jouer un rôle actif dans la gestion. Pour cette raison, la grande majorité des entrepreneurs décident de ne pas franchir ce pas et préfèrent une croissance plus lente. En revanche, ceux qui décident de faire appel à des investisseurs externes choisissent souvent de s'adresser d'abord à des investisseurs informels (que l'on appelle aussi anges investisseurs ou investisseurs privés) et qui sont des particuliers qui font des investissements

relativement modestes dans des entreprises privées ayant un fort potentiel de croissance.

Les entreprises qui réussissent bien dépassent rapidement les capacités des anges investisseurs à fournir les capitaux nécessaires à leur croissance et sentent le besoin d'aborder le second niveau de financement par capital de risque, celui du marché du capital de risque. Il faut noter ici que très peu d'entreprises font appel à cette forme de financement. En 2001, par exemple, il n'y a eu que 1 077 financements avec capital de risque que se sont partagées 818 entreprises au Canada. Ces entreprises comptent cependant parmi les plus importantes pour l'avenir du pays, car elles ont le potentiel de croître de façon exponentielle et de devenir les grandes entreprises de demain. Ces entreprises qui se développent ainsi avec succès grâce à des investissements risqués sont généralement cotées en bourse et obtiennent des capitaux de risque supplémentaires en procédant à des appels publics à l'épargne.

Dans la prochaine section, le présent rapport examine l'état du marché du capital de risque au Canada, en 2000. Il faut cependant noter que ce rapport n'aborde pas deux des plus importantes sources de capital de risque : les investissements personnels faits par les entrepreneurs dans leurs propres entreprises et les bénéfices non répartis. Ces sources feront l'objet d'études ultérieures.

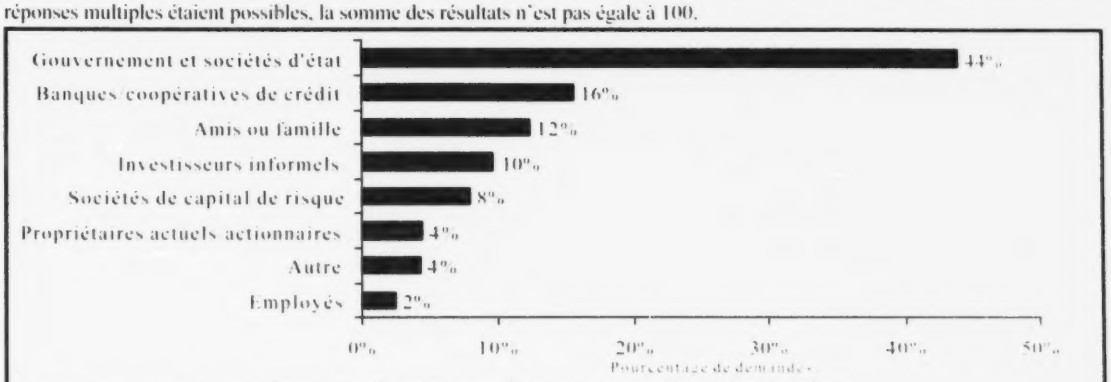
OÙ LES PME VONT-ELLES CHERCHER LE FINANCEMENT PAR CAPITAL DE RISQUE?

Comme le montre le graphique 16, les PME ont accès à plusieurs sources de capital de risque. En 2000, 2,4 % des PME ont formulé une demande de capital de risque[17]. L'étude de Statistique Canada demandait aux PME si elles avaient soumis des demandes de « capital de risque ou de subvention », ce qui explique le grand nombre de demandes figurant au graphique de la présente section sous la rubrique : gouvernement et sociétés d'État. Les PME qui ont demandé des capitaux de risque affirment s'être adressées aux banques et aux coopératives de crédit, ce qui fausse un peu les résultats puisque ces établissements ne font normalement pas d'investissements en capital de risque. Il s'agit probablement d'une conséquence de la méthodologie de l'étude. Ainsi, comme l'étude regroupait le capital de risque et la subvention gouvernementale, ces deux formes de financement ont été traitées de façon similaire à des fins de comptage. Les études ultérieures comprendront des questions distinctes sur les capitaux de risque et sur les subventions de l'État et tenteront de déterminer si les PME qui se sont adressées aux banques et aux coopératives de crédit ont effectivement obtenu des capitaux de risque ou si elles ont simplement obtenu des conseils sur la manière de lever des fonds. Il faut ajouter que les fournisseurs informels de capital de risque, comme la famille, les amis ou les anges investisseurs ont eu la préférence des PME cherchant un financement par capital de risque en 2000. Cependant, et afin de mettre les résultats en perspective, il est important de rappeler que seulement 2 % de toutes les PME ont cherché à obtenir du financement par actions en 2001.

[17] Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000.*

Graphique 16 - Sources de capital de risque auxquelles se sont adressées les PME en 2000

N.B. : Le graphique indique à qui les 2,4 % de PME qui ont demandé du capital de risque en 2000 se sont adressées. Comme des réponses multiples étaient possibles, la somme des résultats n'est pas égale à 100.



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Note : Le questionnaire de l'enquête interrogeait les PME à propos des demandes qu'elles avaient faites pour du capital de risque, des demandes de subventions auprès du gouvernement et des programmes communautaires.

INVESTISSEURS INFORMELS[18]

Investissement informel au Canada : *L'enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*, a révélé que 18 % des propriétaires d'entreprises ont investi à titre privé dans d'autres entreprises. Dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, des données supplémentaires seront recueillies pour déterminer leur contribution totale au financement des PME. Les renseignements sur les investissements informels en capital de risque au Canada sont rares, en partie parce que les investisseurs informels préfèrent souvent demeurer anonymes et ne cherchent pas à agir dans des réseaux[19] visibles. Les estimations concernant l'investissement informel au Canada varient largement, entre 1 milliard[20] et 20 milliards de dollars annuellement, dont 60 % sont destinés à des PME aux premiers stades

[18] Bien que tous les investisseurs informels risquent leur propre argent, ils n'appartiennent pas tous au même type. Certains cherchent des occasions d'investissement à taux de rendement élevé, comme le font les investisseurs professionnels, d'autres sont sollicités pour faire des investissements qui soutiendront le développement de leur industrie, ce qui serait bénéfique tant pour leurs propres entreprises que pour celles dans lesquelles ils investissent. Il peut exister plusieurs types d'investisseurs informels qu'il reste à comprendre et à décrire. Le Programme de recherche sur le financement des PME ainsi que d'autres travaux commencent à peine à saisir cette importante source d'investissement en capital de risque. Quelques-unes des premières études sur les investisseurs informels sont disponibles à : http: strategis.ic.gc.ca prf.

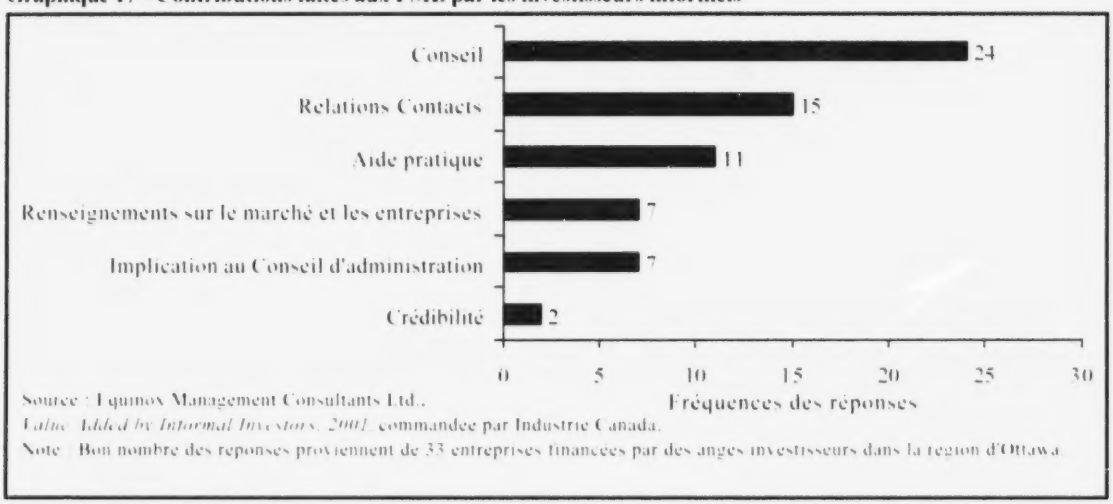
[19] Les estimations actuelles des investissements annuels cumulés ont été établies à partir de méthodes qui extrapolent les résultats des études régionales sur la taille de la communauté locale d'anges investisseurs à l'échelle nationale, avançant ainsi de nombreuses hypothèses qu'il reste à tester et à affiner.

[20] Riding & Short, "On the Estimation of the Investment Perspectives of Informal Investors : A Capture-Recapture Approach," *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Vol. 5, 1998, p. 26–40.

de leur croissance[21]. Aux États-Unis, ces investisseurs ont été identifiés comme étant la plus importante source de capital de risque pour les PME [22].

Valeur ajoutée par les investisseurs informels : Les investisseurs informels fournissent aux entreprises plus que du financement. Des propriétaires de PME dans la région d'Ottawa ont cité, lors d'une étude effectuée par Industrie Canada[23], six autres façons par lesquelles les investisseurs informels ont contribué à leur croissance et à leur succès. Comme l'indique le graphique 17, l'étude a révélé que les deux contributions non financières les plus courantes des investisseurs informels sont de prodiguer des conseils et de faire connaître des relations. Les investisseurs informels mettent à profit leur expérience et leur connaissance des affaires pour aider les entrepreneurs dans la planification stratégique et le marketing et pour leur fournir des conseils d'ordre administratif et général utiles à leur entreprise. Il arrive que les investisseurs informels participent au conseil d'administration et fournissent des renseignements sur l'industrie, ce qui permet à l'entreprise d'acquérir une crédibilité fort utile au moment d'une demande de financement.

Graphique 17 - Contributions faites aux PME par les investisseurs informels



Source : Equinox Management Consultants Ltd., *Value Added by Informal Investors, 2001*, commandée par Industrie Canada.
Note : Bon nombre des reponses proviennent de 33 entreprises financées par des anges investisseurs dans la region d'Ottawa.

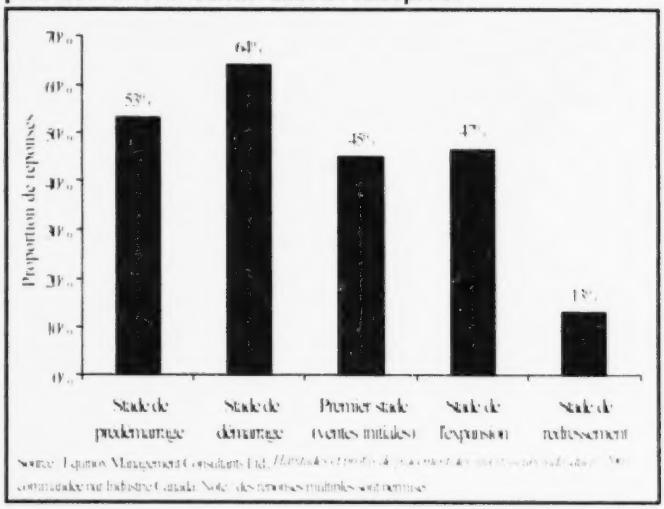
[21] E. Farrell, *Informal Venture Investments in Atlantic Canada : A Representative View of Angels*, Atlantic Canada Opportunities Agency and St. Mary's University, Halifax, 1998.

[22] Le « Centre for Venture Economics », dans un rapport présenté à l' « Office of Advocacy of the U.S. Small Business Administration » en 1995, a estimé que quelque 250 000 anges investisseurs investissaient à peu près 30 milliards de dollars américains par année dans 30 000 petites entreprises. Ceci représente deux fois la valeur des investissements annuels des fonds institutionnels de capital de risque et 15 fois le nombre d'entreprises recevant des investissements officiels en capital de risque (Freer, Sohl and Wetzel, 1996 in Acs and Tarpley, 1998).

[23] Equinox Management Consultants Ltd., *Value Added by Informal Investors*, 2001, commandée par Industrie Canada.

Stade de croissance : Les investisseurs informels investissent habituellement au cours des stades précoces de croissance des entreprises. D'après une étude récente menée par Equinox Management Consultants Ltd.[24], 50 % des investisseurs ont répondu qu'ils avaient investi au stade de prédémarrage des projets et 60 % ont dit avoir investi au stade de démarrage (voir le graphique 18).

Graphique 18 – Stade(s) préféré(s) par les investisseurs informels pour leurs investissements dans les entreprises



Source : Equinox Management Consultants Ltd., *Habitudes et profils de placement des investisseurs individuels*, 2001, commandée par Industrie Canada. Note : des réponses multiples ont permis.

Occasions d'investir : La plupart des investisseurs informels utilisent leurs propres réseaux, y compris des relations professionnelles comme les comptables, les banquiers, les avocats et d'autres investisseurs afin de dénicher des occasions d'investissement.

Choix d'investir : En général, les investisseurs informels considèrent trois facteurs dans l'évaluation d'un investissement potentiel : les personnes concernées, le produit ou la technologie en question et la valeur non financière qu'ils se voient eux-mêmes ajouter à l'entreprise.

Taux d'acceptation : Les investisseurs informels, qui examinent en moyenne 24 propositions par année, se tournent relativement rarement vers cette forme de financement en comparaison d'autres formes de financement : selon une étude récente, seulement 12 % des propositions ont été acceptées[25].

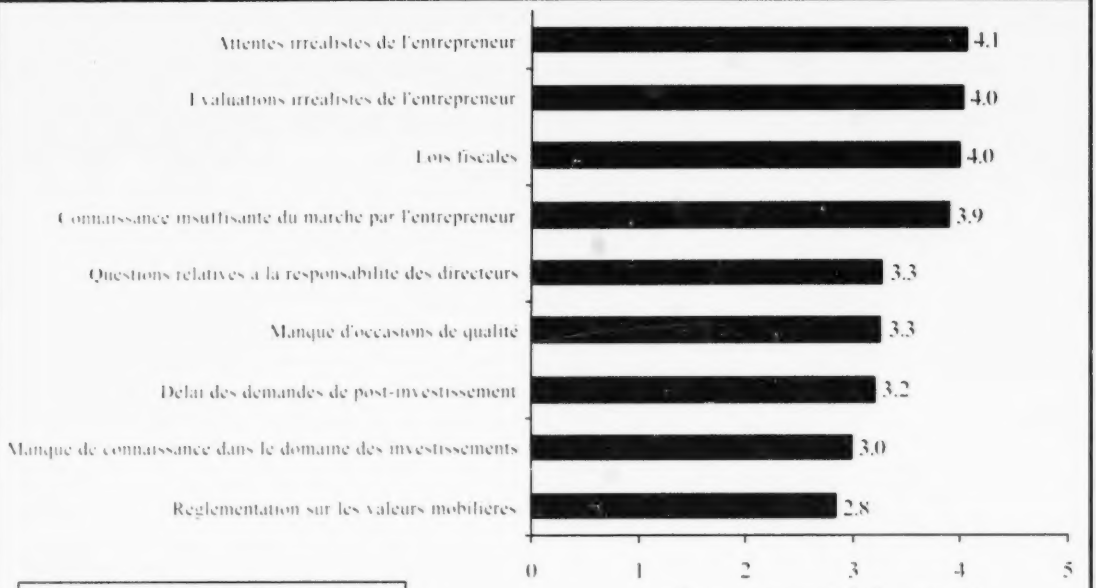
Causes de rejet : Les investisseurs informels croient généralement que la majorité des PME ne sont pas « prêtes à recevoir de l'investissement », soit parce que le plan d'affaires n'est pas au point et que la connaissance du marché est insuffisante, soit parce que les chefs d'entreprises ont du mal à renoncer au contrôle de leur entreprise. En fait, comme l'illustre le graphique 19, les investisseurs informels invoquent le manque de préparation des PME à l'investissement comme étant le principal facteur qui entrave l'investissement informel au Canada, détrônant les impôts et la réglementation.

---

[24] Equinox Management Consultants Ltd., *Habitudes et profils de placement des investisseurs individuels*, 2001, commandée par Industrie Canada. Cette étude porte sur 51 investisseurs informels, dans dix centres dans l'ensemble du pays, qui ont investi des sommes faibles ou considérables dans différents secteurs.

[25] Ibid.

Graphique 19 - Inhibiteurs de l'investissement selon les investisseurs informels



Source : Equinox Management Consultants Ltd., *Habitudes et profils de placement des investisseurs individuels, 2001* commandée par Industrie Canada.

Stratégies de sortie : Afin de réaliser un gain en capital élevé, les investisseurs informels négocient habituellement, et d'entrée de jeu, des stratégies de sortie. Les conditions de la stratégie sont généralement précisées dans le texte de l'entente des actionnaires. Les stratégies typiques de sortie incluent l'achat par un fonds de capital de risque, l'acquisition par un tiers, le rachat par la direction ou un premier appel public à l'épargne.

MARCHÉ DU CAPITAL DE RISQUE(CR)

Les investissements en 2001 : Au Canada, l'industrie du capital de risque a battu des records en 2000. Toutefois, en 2001, elle a dû faire face à de nouveaux défis dont des occasions limitées de sortie qui ont eu pour effet de réduire le niveau d'investissement de 27 % par rapport à l'année précédente. Néanmoins, 2001 a largement atteint les niveaux de 1999.

Le Canada comparativement aux États-Unis : En 2001, l'investissement total en CR aux États-Unis a chuté de 65 %, amenant ainsi le montant investi au niveau de 1998[26]. Le Canada, par contre, a connu une baisse moins prononcée en 2001 : ses activités de financement en CR s'élevant à 9 % de celles des États-Unis, comparativement à 4 % en 2000.

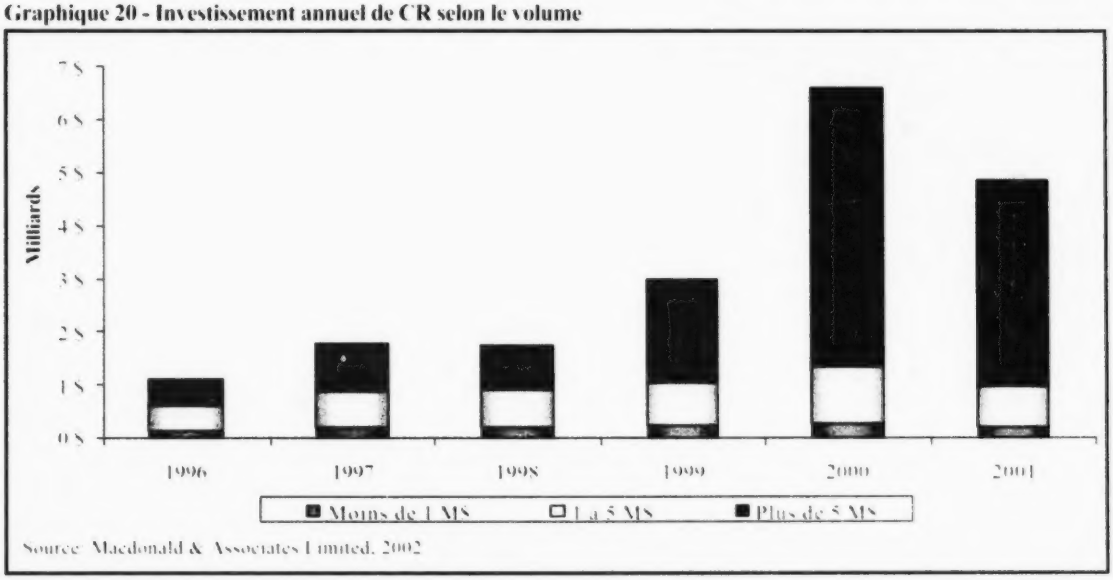
---

[26] Macdonald & Associates Limited, 2002.

Stade de croissance des entreprises : En 2001, 2,9 milliards de dollars (soit 60 % de l'ensemble des investissement canadiens en CR) ont été investis dans des entreprises à un stade précoce de leur croissance, ce qui représente une augmentation par rapport aux 46 % de 2000.

- **Volume des investissements en 2001 :** 4,9 milliards de dollars ont été investis en 2001 comparativement à 6,6 milliards[27] en 2000 (comme l'indique le tableau 20, page 70).
- **Nombre d'entreprises qui ont bénéficié d'investissements :** 818 entreprises ont reçu des investissements en capital de risque, nombre en baisse par rapport aux 1132 de 2000.
- **Volume des investissements :** La taille moyenne des financements était de 4,5 millions de dollars en 2001, soit plus que la moyenne de 4,4 millions de 2000. Les financements mettant en jeu plus de 5 millions de dollars ont représenté 80 % des financements conclus en 2001, soit un peu plus que les 78 % de 2000.
- **Biens gérés :** En 2001, l'industrie du capital de risque gérait 20,1 milliards de dollars, soit une augmentation de 8 % par rapport aux 18,6 milliards de 2000.
- **Fonds disponibles pour investissement :** 6,2 milliards de dollars étaient disponibles pour l'investissement à la fin de 2001, soit presque 48 % de plus que les 4,2 milliards disponibles de 2000. Cela représente 15 mois d'investissement selon le rythme d'investissement de 2001.

Graphique 20 - Investissement annuel de CR selon le volume



Source : Macdonald & Associates Limited, 2002

[27] Le montant total des versements déclarés pour l'année 2000 était antérieurement de 6,3 milliards de dollars. Cette différence s'explique par la nouvelle méthodologie utilisée par Macdonald & Associates qui prend en compte le fait qu'auparavant les chiffres de levées de fonds de REER pour les SCRT étaient enregistrés vers la fin de la saison des REER (fin février) et reportés à l'année précédente. Ils seront à présent déclarés suivant l'année civile. Les données historiques ont été affinées pour refléter ce changement.

INVESTISSEMENTS DE CAPITAL DE RISQUE : UNE PERSPECTIVE RÉGIONALE

Vu que seulement 818 entreprises au Canada ont reçu du capital de risque (CR) en 2001, la variation de la performance régionale peut être significative d'une année à l'autre. Dans les régions qui ont reçu peu d'investissements dans le passé, un très petit nombre d'investissements peut entraîner des changements importants dans la répartition des investissements de capital de risque. Compte tenu du petit nombre impliqué, il est peut-être moins utile de mettre l'accent sur les chiffres absolus pour une année en particulier que d'observer les tendances sur une période plus longue.

Le volume total de capital de risque investi a augmenté. Ainsi, même si la « part » d'une région particulière des investissements totaux ne change pas beaucoup comparativement à celle d'autres régions, cela reflète tout de même une augmentation substantielle en dollars actuels investis dans les entreprises situées dans cette région. Par exemple, alors que la part de la région de l'Atlantique des investissements en CR était de 1 % des investissements totaux en 2001, celle-ci représentait environ 50 MS, soit une augmentation de 50 % comparativement aux 33 MS en 1996.

- **Fonds de CR** : au cours des cinq dernières années, le nombre de fonds de CR au Canada a connu une croissance rapide. La spécialisation s'est également accrue, mais la concentration au centre du Canada a déçu. Ainsi, 181 fonds de CR ont été créés depuis 1996, ce qui porte le total à 293 (216 sociétés de CR existaient en 2001). De l'ensemble des fonds de CR au Canada, 162 sont spécialisés en technologies de l'information et 78 en sciences de la vie. Et 18 sont situés en Alberta, 8 au dans les provinces atlantiques, 39 en Colombie-Britannique, 125 en Ontario, 80 au Québec et 23 au Manitoba et en Saskatchewan[28].
- **Ontario :** En 2001, la valeur du capital de risque investi en Ontario a chuté de 31 %, passant de 2,9 milliards de dollars en 2000 à 2 milliards de dollars, comme l'illustre le graphique 21. Il s'agit d'une baisse plus marquée que les 27 % enregistrés pour l'ensemble du Canada.
- **Colombie-Britannique :** À l'opposé de la baisse de 27 % en capital de risque enregistrée à l'échelle nationale en 2001, les entreprises installées en Colombie-Britannique ont subi une baisse de 8 % seulement entre 2000 et 2001.
- **Québec :** En termes absolus, le Québec a connu une augmentation remarquable de la valeur des investissements en CR : ces derniers sont passés de 323 MS en 1996 à 956 MS en 2001. Cependant, comme le souligne le graphique 21, le Québec a connu également une baisse des investissements en CR en 2001.
- **Alberta :** les entreprises albertaines ont connu une baisse de 50 % au chapitre des investissements en CR entre 2000 et 2001. Un récent rapport de Ernst & Young LLP[29] signale que les entreprises de l'Alberta ont eu certaines difficultés à recueillir des fonds de CR dans la tranche « 1M $ à 5M $ » ce qui, selon le rapport, peut être un facteur de cette baisse. Il est à noter, comme le montre le graphique 20, que ce segment a connu un sérieux déclin au cours de la dernière année.

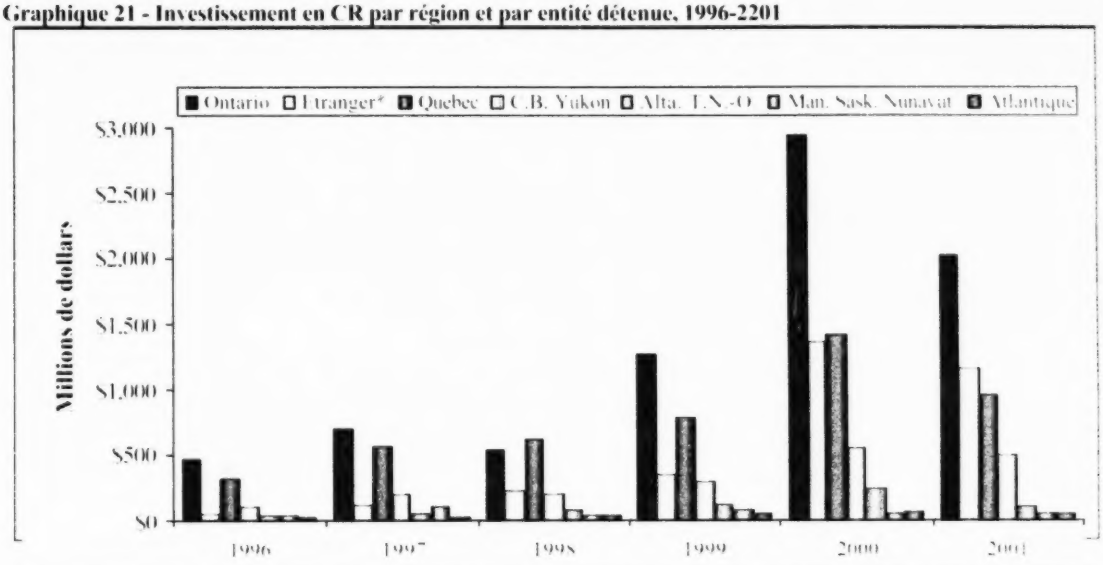
---

[28] Macdonald & Associates

[29] Ernst & Young LLP, *The third annual Alberta Technology Report*, 2001, http://www.albertatechreport.com/

- **Investissements canadiens de CR dans les entreprises étrangères :** 24 % de tous les investissements des sociétés canadiennes de capital de risque en 2001 ont été effectués à l'extérieur du Canada, ce qui représente une hausse de 5 % comparativement à 2000. Les rapports de Macdonald & Associates indiquent que des investissements importants dans les entreprises de technologie situées aux États-Unis, en Europe et en Asie ont contribué à cette tendance. Ce phénomène n'ayant émergé qu'au cours des dernières années, peu d'études peuvent en déterminer la nature, les facteurs qui l'influencent et ceux qui y contribuent. Une étude plus poussée et une collecte de données seront nécessaires pour répondre à ces questions.

Graphique 21 - Investissement en CR par région et par entité détenue, 1996-2201



Ontario	482 $	706 $	531 $	1 278 $	2 939 $	2 028 $
Étranger*	60 $	128 $	219 $	348 $	1 360 $	1 158 $
Québec	323 $	560 $	615 $	791 $	1 410 $	956 $
C.-B./Yukon	106 $	195 $	203 $	294 $	540 $	502 $
Alb./T.N.-O.	40 $	53 $	86 $	133 $	243 $	119 $
Man./Sask./ Nunavut	44 $	108 $	49 $	89 $	63 $	58 $
Atlantique	33 $	23 $	48 $	53 $	75 $	53 $

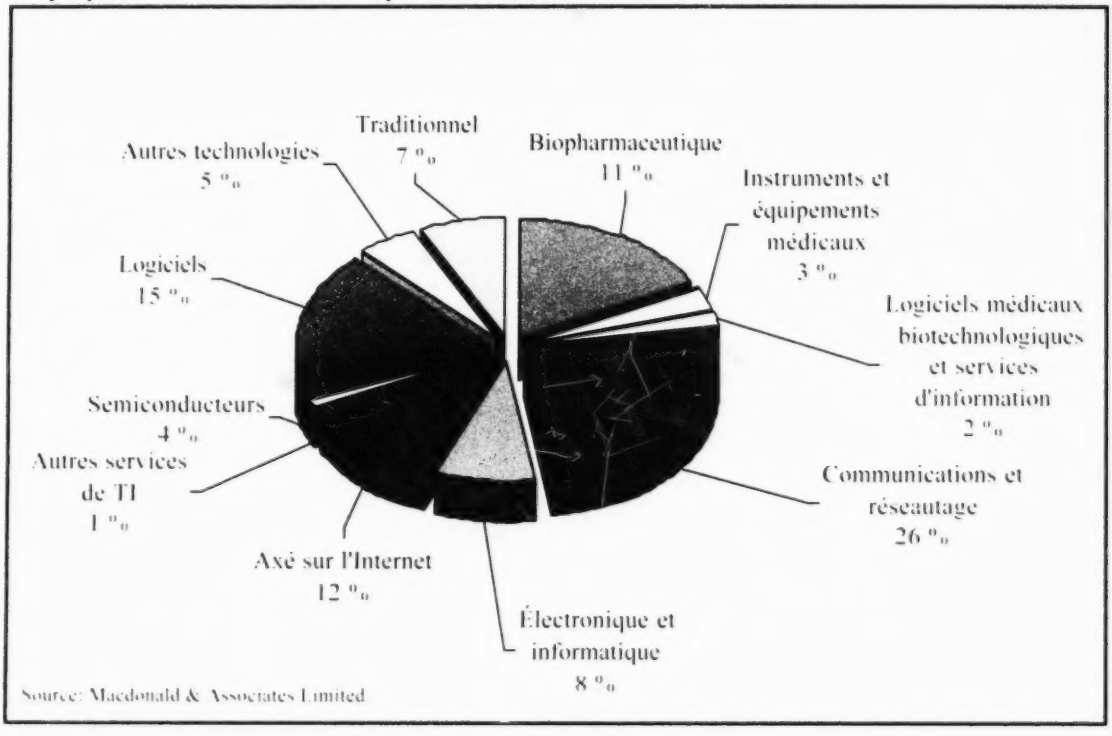
Source : Macdonald & Associates Limited, 2002

* Indique le capital de risque investi dans des sociétés situées à l'extérieur du Canada.

Les entreprises de ce secteur continuent d'attirer une part importante du CR investi. En 2001, tout comme en 2000, 65 % du total du CR a été investi dans le secteur des TI, tandis que 22 % était investi dans le secteur des sciences de la vie.

- **Les sociétés de communications et d'établissement de réseaux** ont obtenu un quart des investissements totaux, comparativement à 20 % en 2000.
- **Les sociétés de logiciels** ont reçu 15 % du capital total, soit l'équivalent de l'année précédente.
- **Les entreprises liées à l'Internet** ont reçu 12 % du total du capital de risque en 2001, soit une baisse comparativement aux 19 % de 2000.
- **Les sociétés biopharmaceutiques**, au sein du secteur des sciences de la vie, ont attiré 17 % du capital total, soit une augmentation comparativement aux 10 % en 2000.

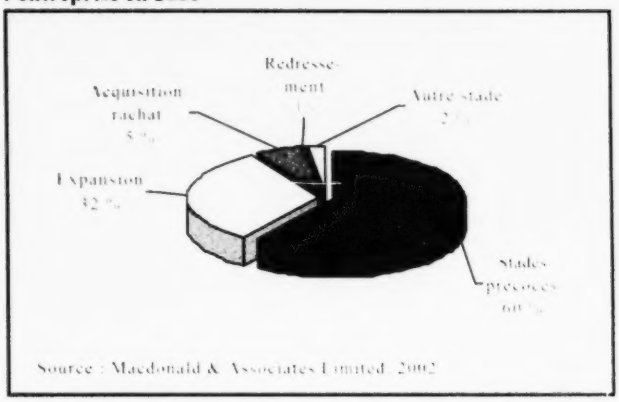
Graphique 22 - Investissements en CR par secteur en 2001



Source: Macdonald & Associates Limited

Les entreprises à un stade précoce reçoivent une part dominante des investissements de CR en 2001

Graphique 23 - Investissements en CR selon le stade de l'entreprise en 2001

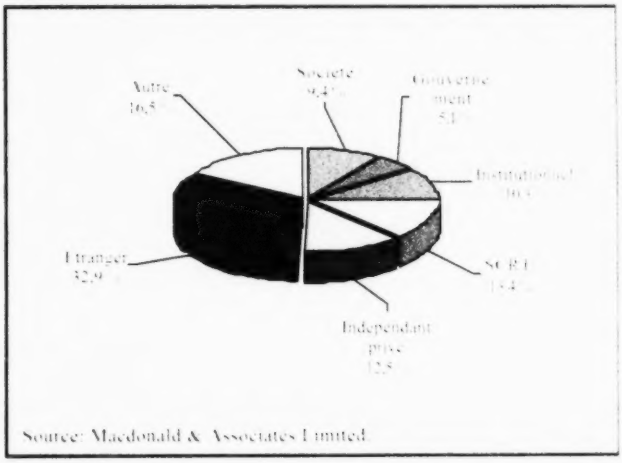


Source : Macdonald & Associates Limited, 2002

Sur la même lancée qu'en 2000, l'investissement dans les entreprises à un stade précoce de leur croissance, incluant le prédémarrage et le démarrage, a continué de croître. En 2001, 60 % du capital a été investi dans 451 entreprises à un stade de croissance précoce, ce qui équivaut à 2,9 milliards de dollars. Ce pourcentage représente une augmentation comparativement aux 46 % du total des investissements en CR qui avaient été consentis à 545 entreprises pour un total de 3 milliards de dollars en 2000. Même si l'attention sur les entreprises à un stade précoce se maintient, moins d'entreprises en expansion reçoivent du financement. En 2001, le tiers de tous les investissements ont été faits dans des projets d'expansion, une baisse comparativement aux 47 % du total du capital investi en 2000 (voir le graphique 23). Le nombre d'entreprises ayant reçu du financement pour leur expansion a chuté à 380 en 2001, bien en-dessous des 683 ententes de financement de 2000 qui totalisaient 3,1 milliards de dollars.

Tendances en 2000, 2001[30]

Graphique 24 - Investissements en CR selon le type de fournisseur en 2001



Source: Macdonald & Associates Limited

Investisseurs étrangers : ils ont joué un rôle essentiel, apportant 1,6 milliards de dollars à l'investissement annuel total de CR au Canada, augmentant ainsi leur part d'investissement à 33 % des sommes totales (voir le graphique 24). En 2000, leur apport constituait 24 % du total et 19 % en 1999. Macdonald & Associates Limited émet l'hypothèse que les groupes canadiens de CR investissent conjointement, et ce de façon croissante, avec des fournisseurs de fonds américains de CR dans leurs investissements au Canada, ce qui expliquerait la croissance rapide des investissements étrangers de CR au Canada.

Il s'agit clairement d'une nouvelle tendance et des études supplémentaires seront nécessaires pour en

[30] En 2000, la méthodologie utilisée pour la présentation des données a été révisée pour inclure le rôle important qu'assument les sources institutionnelles canadiennes — plus particulièrement la Caisse de Dépôt et de Placement du Québec, l'Ontario Municipal Retirement System, et l'Ontario Teachers Pension Plan — en tant qu'investisseurs directs.

comprendre l'incidence. À prime abord, il semble bénéfique aux entreprises canadiennes de pouvoir attirer des investissements de capital de risque provenant de l'étranger pour soutenir leur croissance. Cependant, le temps nous dira quelle incidence aura cette tendance sur l'avenir de ces entreprises. Il serait troublant, par exemple, que cela conduise au départ d'un nombre croissant d'entreprises canadiennes pour l'étranger, ce qui représenterait une perte nette pour le Canada. Par ailleurs, il se pourrait que le fait d'accéder à du CR étranger permette aux entreprises canadiennes d'avoir un meilleur accès à d'importants marchés étrangers, ce qui pourrait les aider à croître rapidement, tant au Canada que dans les nouveaux marchés. Puisqu'il s'agit d'une tendance émergente, une étude ultérieure sera nécessaire pour déterminer son incidence nette.

Investisseurs canadiens de CR : Les sociétés à capital de risque de travailleurs (SCRT) se classaient au deuxième rang des fournisseurs nationaux de CR avec 13 % des investissements totaux en 2001, suivi des fonds privés indépendants avec 12 %, et les caisses de retraite et les compagnie d'assurance (comme la Caisse de dépôt et placement du Québec, l'Ontario Municipal Retirement System et l'Ontario Teachers Pension Fund) qui ont contribué quelque 526 millions de dollars, soit 10 % du capital total investi en 2001.

PREMIER APPEL PUBLIC À L'ÉPARGNE (PAPE)

L'entrée sur le marché public offre aux PME au stade de maturité un accès accru au capital dont elles ont besoin pour financer des activités de grande envergure et pour soutenir leur croissance. Certaines PME, même après un PAPE peuvent encore avoir besoin de financement par capital de risque pour faire face à des besoins financiers qui dépassent leur capacité d'emprunt. Ce type de financement est particulièrement important pour les PME du secteur des IFS.

Un appel public à l'épargne sur le marché boursier est souvent la « stratégie de sortie » de choix pour les fonds de CR, puisqu'une fois le marché public établi, ils peuvent vendre leurs parts. Grâce aux appels publics à l'épargne, les sociétés de capital de risque ont historiquement réalisé la valeur maximale de leur investissement. Cependant, devenir une entreprise publique comporte des désavantages. Le capital levé grâce à un appel public à l'épargne est souvent suffisant pour répondre aux besoins de croissance de l'entreprise. Toutefois, une fois qu'elle est établie sur le marché boursier, la capacité de l'entreprise à obtenir les capitaux au moyen d'autres actions repose largement sur sa performance sur le marché boursier, qui ne peut être influencée fortement par les performances d'une seule et unique entreprise.

L'émission d'actions en bourse est un art en soi, surtout quand il s'agit d'obtenir le bon prix, d'émettre le bon nombre d'actions et de le faire au moment opportun. Le succès d'une entreprise à cet égard aura une influence sur son habileté à émettre de nouvelles actions. Cependant, ce ne sont là que quelques-uns des facteurs qui influencent toute décision d'utiliser cette option de financement. D'autres facteurs sont inhérents au stade de préparation interne de l'entreprise — démontré par une solide position financière — qui est nécessaire pour réaliser l'appel public à l'épargne et parfois pour traverser les stades difficiles qui s'ensuivent[31]. Parmi ces facteurs, notons :

---

[31] E. Wayne Clendenning & Associates, *Issues Surrounding Venture Capital, Initial Public Offering (IPO) and Post-IPO Equity Financing for Canadian SMEs*, 2001, exécutée par Industrie Canada.

- une équipe de gestion expérimentée et qualifiée;
- un conseil d'administration composé de personnes en vue;
- une équipe expérimentée de conseillers financiers et juridiques et de placeurs fermes;
- des produits novateurs;
- un nouveau concept d'affaires;
- une large part du marché;
- un dossier constant de forte croissance ou de potentiel de forte croissance.

Certains de ces critères sont difficiles à atteindre, spécialement pour les PME au stade de forte croissance. De plus, le succès d'un premier appel public à l'épargne dépend ultimement de la performance de l'entreprise, des conditions économiques du moment ainsi que de l'état du marché boursier. Si les conditions sont défavorables au moment où une entreprise souhaite devenir publique, une estimation de la valeur de son action acceptable pour le marché, pourrait ne pas fournir suffisamment de capital à l'entreprise, et pourrait diluer l'avoir et la valeur estimée des actionnaires existants au point où il ne serait plus attrayant d'entreprendre un appel public à l'épargne — ce qui pourrait entraîner quantité de problèmes à long terme pour l'entreprise.

Structure du marché boursier canadien

En 1999, le Toronto Stock Exchange (TSE), tout comme la Bourse de Montréal, de Vancouver et de l'Alberta ont été restructurés, ce qui a mis fin à la concurrence qui existait jadis entre les Bourses canadiennes, bien que la concurrence entre les Bourses et les marchés mondiaux n'ait jamais été aussi forte. Le TSE est devenu le principal marché boursier canadien, s'accaparant plus de 98 % de la valeur transigée sur les marchés boursiers canadiens en 2000, et il se classe quatrième en importance au chapitre des activités en Amérique du Nord, après le New York Stock Exchange (NYSE), le NASDAQ (North American Securities Dealers' Quotations) et le Chicago Stock Exchange[32]. En 2000, NASDAQ Canada[33] a été ouvert à Montréal en tant que filiale à part entière du marché NASDAQ de New York. Ce nouveau marché boursier donne aux Canadiens la possibilité d'investir directement du Canada dans l'ensemble des 4100 actions de NASDAQ par l'entremise des courtiers canadiens. Selon NASDAQ Canada, 142 titres canadiens sont inscrits sur le NASDAQ et 42 entreprises canadiennes sont inscrites uniquement sur le NASDAQ américain.

Le Canadian Venture Exchange (CDNX) a été créé en 1999 par la fusion des bourses de Vancouver et de l'Alberta, créant un marché national au Canada pour entreprises de petite capitalisation, avec des bureaux à Calgary, Vancouver, Winnipeg et Toronto. La Bourse de Montréal continue de desservir les besoins des marchés de moindre importance du Québec grâce à une affiliation avec le CDNX.

---

[32] Le Toronto Stock Exchange, www.tse.com

[33] Pour des détails supplémentaires sur le lancement de NASDAQ Canada, visitez le site Web http://www.nasdaq-canada.com

Le CDNX se spécialise dans le financement des entreprises émergentes et favorise leur croissance de façon à ce qu'elles puissent être promues sur les marchés supérieurs, tels que le TSE. Des appels publics à l'épargne sur le TSE, en 2000, 38 % étaient des entreprises promues du CDNX[34]. En juillet 2001, le TSE annonçait qu'il allait acquérir le CDNX. Le CDNX a un programme[35] Capital Pool Company (CPC) qui permet l'accessibilité au capital de risque pour les entreprises à un stade précoce, et il est conçu pour augmenter leur visibilité et leur fournir l'occasion de travailler à se tailler une place sur les grands marchés boursiers. Depuis les débuts du CPC, en 1987, plus de 369 millions de dollars en capital ont été recueillis pour des entreprises qualifiées. Les entreprises qui ont suivi le programme CPC ont été de l'avant et elles ont levé plus de 3 milliards de dollars en financement depuis la création du programme. De plus, des 38 % des entreprises qui étaient auparavant sur le CDNX et qui ont procédé à des appels publics à l'épargne sur le TSE, un quart étaient jadis émettrices de titres CPC.

Tableau 11 - Nombre de PAPE sur les bourses canadiennes

Secteur	2000	2001	% de variation
Services financiers	24	33	37,5 %
Mines	20	10	-50,0 %
Pétrole et gaz	3	8	166,7 %
Technologie et médias	35	7	-80,0 %
Sciences de la vie	11	5	-54,5 %
Produits	7	5	-28,6 %
Autre	1	3	200,0 %
Immobilier	0	3	-
Foresterie	0	0	-
Total	**101**	**74**	**-26,7 %**

Source : PriceWaterhouseCoopers, *Enquête sur les premiers appels publics à l'épargne au Canada en 2001*
http : www.pwcglobal.com

Faits saillants des bourses canadiennes en 2000-2001

Selon une enquête sur les premiers appels publics à l'épargne (PAPE) au Canada en 2001 publiée par PriceWaterhouseCoopers[36], 74 appels publics à l'épargne ont été effectués en Bourse en 2001, soit une diminution de l'ordre de 27 % comparativement à 2000 (voir le tableau 11). Le secteur de la technologie et des médias a connu le plus grand déclin en nombre de PAPE, soit 80 % de moins en 2001. Le secteur des mines a également vu le nombre de PAPE chuter de moitié, alors que le secteur du pétrole et du gaz a connu une augmentation significative.

Les chercheurs suggèrent qu'en raison des événements du 11 septembre 2001 et du présent ralentissement économique, une accumulation du PAPE pourrait se dessiner à l'horizon, en attente d'un moment d'émission plus opportun. Selon PriceWaterhouse Coopers, les marchés sont « cycliques et imprévisibles » et, en conséquence, les entreprises espérant émettre un PAPE devraient être bien préparées

[34] Le Canadian Venture Exchange, *Facts at a Glance*, www.cdnx.com

[35] Pour plus d'information sur le Programme Capital Pool Company, visitez le site Web http : www.cdnx.com Listing MarketingPubs CPCBrochure.pdf

[36] Source : PriceWaterhouseCoopers, *Enquête sur les premiers appels publics à l'épargne au Canada en 2001*
http : www.pwcglobal.com

et prêtes à agir rapidement lorsque le marché sera réceptif à leur entreprise et au potentiel de croissance de l'industrie.

En 2001, la valeur totale des appels publics à l'épargne canadiens a diminué de 14 % comparativement à 2000 (voir le tableau 12). Les secteurs les plus durement touchés ont été ceux de la technologie, des médias et des sciences de la vie. En 2001, les appels publics à l'épargne se concentraient principalement sur des secteurs de l'industrie souvent désignés comme « brique et mortier » (c.-à-d. des secteurs traditionnels) dénotant un changement de cap. Nous avons pu noter de fortes augmentations dans le secteur des produits et celui de l'immobilier.

Tableau 12 - Valeur brute de tous les PAPE sur les bourses canadiennes (en millions de dollars)

Secteur	2000	2001	% de variation
Services financiers	3 716,8 $	4 071,8 $	9,6 %
Mines	25,0 $	5,9 $	-76,4 %
Pétrole et gaz	51,1 $	22,4 $	-56,2 %
Technologie et médias	2 682,7 $	26,0 $	-99,0 %
Sciences de la vie	289,3 $	30,3 $	-89,5 %
Produits	40,0 $	798,7 $	1 896,8 %
Autre	30,0 $	416,9 $	1 289,7 %
Immobilier	-	505,0 $	-
Total	**6 834,9 $**	**5 877,0 $**	**-14,0 %**

Source : PriceWaterhouseCoopers, *Enquête sur les premiers appels publics à l'épargne au Canada en 2001* http://www.pwcglobal.com

Marchés boursiers canadiens et américains : premiers appels publics à l'épargne

La recherche indique que les marchés canadiens ont des exigences un peu moins rigoureuses en matière de réglementation que les marchés américains, particulièrement pour les plus petites entreprises[37]. Il en coûte considérablement moins, et en temps et en argent, pour les entreprises canadiennes de faire un appel public à l'épargne au Canada qu'aux États-Unis. C'est particulièrement vrai pour les entreprises canadiennes qui effectuent une émission d'actions conjointe — une émission sur les marchés boursiers canadiens et américains — parce qu'elles doivent avoir des conseillers tant américains que canadiens pour traiter avec une série d'exigences réglementaires et de processus. Selon une recherche récente[38], les entreprises qui font un appel public à l'épargne au Canada ont tendance à être de plus petite taille que leurs contreparties américaines. Les marchés boursiers canadiens ont des conditions d'inscription différentes de celles des marchés boursiers américains. Les PME canadiennes continuent cependant de faire

---

[37] Le Conference Board du Canada, *Going to Market : The Cost of IPOs in Canada and the United States*, juin 2000. Par sous-évaluation, on entend que le prix d'émission initial des actions n'est pas égal à la valeur comptable complète de l'entreprise — tout au moins comme le perçoivent les propriétaires actuels.

[38] E. Wayne Clendenning & Associates, *Issues Surrounding Venture Capital, Initial Public Offering (IPO) and Post-IPO Equity Financing for Canadian SMEs*, 2001, commandée par Industrie Canada.

des appels publics à l'épargne aux États-Unis, soit conjointement avec une Bourse canadienne[39]ou soit uniquement aux États-Unis. Cela laisse croire que d'autres facteurs, tels que la taille des marchés américains, pourraient permettre un accès plus facile au capital et annuler les avantages d'un appel public à l'épargne au Canada.

Quand elle lance un appel public à l'épargne, une entreprise doit s'attendre à ce que ses actions soient émises au-dessous de leur valeur[40]. Il peut y avoir des raisons expliquant cette situation, y compris l'intérêt des placeurs (les courtiers et les agents de placement) de s'assurer de vendre la totalité des actions émises dans les plus brefs délais possibles. Cela crée une tension entre la nécessité pour l'entreprise d'obtenir un prix suffisamment élevé qui fournira assez de capital pour répondre à ses exigences de croissance et les intérêts de l'agent d'investissement qui essaie d'obtenir un prix assez bas pour garantir un vaste intérêt chez les investisseurs et une souscription complète. C'est ce qui explique que la sous-évaluation d'un appel public à l'épargne soit une caractéristique commune à tous les marchés des capitaux publics.

De nombreuses études ont conclu, par ailleurs, que le prix des actions émises par la voie d'appels publics à l'épargne a tendance à être moins sous-évalué sur le marché canadien que sur d'autres marchés[41]. Cela peut s'expliquer en grande partie par l'influence ou l'agressivité des investisseurs de grandes institutions sur le marché américain, ce qui entraîne des évaluations inférieures et une sous-évaluation plus importante des nouvelles actions émises sur le marché américain. Ces investisseurs dominent le marché des nouvelles émissions. Ils sont intéressés à les voir émises en-dessous de leur juste valeur, puisque cela les aide à relancer leurs portefeuilles au fur et à mesure que le marché ajuste le prix à la valeur réelle des actions à la suite de l'émission. Bien que les investisseurs institutionnels soient également des joueurs importants sur le marché canadien, ils n'exercent pas le même degré d'influence qu'aux États-Unis. Étant donné la plus grande sous-évaluation des émissions sur les marchés de capitaux publics aux États-Unis et les coûts accrus associés à l'émission d'un appel public à l'épargne canadien aux États-Unis, il pourrait sembler paradoxal que les entreprises canadiennes continuent d'y émettre. Cependant, ce choix est vraisemblablement moins dicté en fonction des structures réglémentaires ou du degré de sous-évaluation des émissions qu'en fonction des conditionsrelatives du marché. D'après les recherches récentes[42], il pourrait s'agir d'une question stratégique : l'entreprise chercherait non seulement à attirer les investisseurs, mais aussi à obtenir une plus grande visibilité parmi les consommateurs potentiels et les partenaires stratégiques sur le marché principal. Cela peut être aussi une fonction des différentes conditions des marchés de capitaux de risque au Canada et aux États-Unis. Par exemple, cela pourrait refléter la capacité du marché à absorber l'appel public à

---

[39] Selon la récente enquête sur les appels publics à l'épargne effectuée par PriceWaterhouseCoopers, en 2000, deux entreprises canadiennes étaient exclusivement inscrites sur le NASDAQ, comparativement à trois en 1999.

[40] Selon le Conference Board du Canada et Vijay Jog, la valeur au-dessous de la moyenne d'un appel public à l'épargne est l'une des caractéristiques de tous les marchés financiers.

[41] Vijay Jog, *Canadian IPO Environment in the 1990s*, mars 2001.

[42] E. Wayne Clendenning & Associates, *Questions relatives au financement par capital-risque, par placement initial de titres (PIT) et par placements subséquents de titre (post-PIT) des petites et moyennes entreprises canadiennes*, 2001.

l'épargne. Étant donné les tailles relatives des marchés canadien et américain, un appel public de très grande importance, selon les normes canadiennes, pourrait n'être que de petite ou moyenne importance aux États-Unis où il peut être aisément accommodé, alors qu'il serait considéré trop risqué sur le marché boursier canadien. Pareillement, le marché canadien peut percevoir une « surabondance » d'appels publics à l'épargne dans un secteur particulier à un moment précis. Le même nombre d'appels publics dans le même secteur d'activité aux États-Unis pourrait être perçu très différemment. D'autres conditions du marché pourraient aussi contribuer à rendre les marchés américains de capitaux plus attrayants que le marché local pour un émetteur canadien à certains moments. En effet, il pourrait y avoir plusieurs autres facteurs qui contribuent à ce choix; des études plus approfondies seront nécessaires pour fournir une réponse définitive. Des recherches supplémentaires pourraient être effectuées par le Programme de recherche sur le financement des PME pour fournir un aperçu des avantages et des inconvénients relatifs à l'endroit où une entreprise effectue son appel public à l'épargne.

CRÉDIT- FOURNISSEUR

Le crédit du fournisseur, quelquefois appelé crédit commercial, est un type de financement en vertu duquel un fournisseur accorde à l'acheteur un délai, souvent entre 10 et 30 jours, pour payer ses factures. En 2000, 29 % des petites et moyennes entreprises ont effectué des achats en utilisant le crédit du fournisseur (voir les tableaux 13 et 14). Seulement 4 % des PME qui ont sollicité ce crédit pour leurs achats ont indiqué avoir essuyé un refus.

Voici ce que l'on constate quant à l'utilisation du crédit-fournisseur :

- **Les grandes PME** avaient plus tendance à utiliser le crédit du fournisseur que les plus petites. En 2000, 53 % des PME de plus de 100 employés ont utilisé ce mode de financement.
- **Le secteur des industries fondées sur le savoir :** Les entreprises de ce secteur étaient un peu plus susceptibles de voir leur demande de crédit du fournisseur refusée.
- **Le secteur manufacturier :** Les entreprises de ce secteur étaient davantage susceptibles d'utiliser le crédit du fournisseur, tandis que celles du secteur des services professionnels l'étaient beaucoup moins.

Tableau 13 - Crédit-fournisseur, par secteur, en 2000

Agriculture	32,4 %
Primaire	24,0 %
Fabrication	41,7 %
Commerce de gros et de détail	39,9 %
Services professionnels	15,6 %
Industries fondées sur le savoir	20,3 %
Autres secteurs	27,2 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Tableau 14 - Crédit-fournisseur, par région, en 2000

Provinces atlantiques	34,8 %
Québec	22,0 %
Ontario	27,7 %
Man., Sask., Nunavut	40,8 %
Alberta T.N.-O.	34,0 %
Colombie-Britannique Yukon	30,0 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

AFFACTURAGE

L'affacturage est la vente de comptes débiteurs, à prix réduit, à un tiers. Lorsqu'une entreprise vend des marchandises à une autre sur la foi d'une promesse de paiement après un certain délai, elle octroie en fait un crédit du fournisseur et crée ce qu'on appelle un compte débiteur à une date ultérieure. Il s'agit d'une forme très répandue d'arrangement informel de financement. Cependant, lorsque le fournisseur souhaite récupérer immédiatement la valeur de ses débiteurs au lieu d'attendre le paiement du client, il vend son

compte débiteur à une société ou un agent d'affacturage. Ce genre de vente laisse au fournisseur un pourcentage de la valeur du compte débiteur, le reste servant à compenser l'agent d'affacturage pour le risque qu'il court de ne pas pouvoir recouvrer ces recevables.

En 2000, seulement 0,4 % des PME canadiennes ont utilisé l'affacturage. Il semble que les activités d'affacturage des institutions financières canadiennes tendent à ne pas être déclarées séparément. Il semble aussi que l'affacturage soit beaucoup plus répandu aux États-Unis qu'au Canada. Étant donné le très petit nombre d'observations sur le sujet, toute conclusion sur le marché de l'affacturage au Canada ne peut être que provisoire et préliminaire. Voici quelques constatations sur le marché de l'affacturage en 2000 :

- **Taille de la PME :** L'affacturage est un peu plus répandu dans les grandes PME que dans les petites.
- **Secteurs :** L'affacturage est un peu plus utilisé dans les secteurs de la fabrication, du commerce de gros et du détail et dans le secteur des industries fondées sur le savoir. Approximativement 0,6 % de chacun de ces secteurs a eu recours à l'affacturage en 2000.
- **Usage selon les régions :** L'affacturage a été utilisé par 1 % des PME dans les régions de la Colombie-Britannique et du Yukon. Ce chiffre est plus élevé qu'ailleurs au pays alors que le pourcentage d'utilisation varie entre 0,1 et 0,4 %.
- **Exportateurs :** Les PME exportatrices ont utilisé l'affacturage plus souvent que les autres, soit 1,5 % pour les premières contre 0,2 % pour les autres. Cela s'explique probablement par la nature des activités des PME exportatrices (comme la production de marchandises).
- **PME des zones urbaines :** Elles utilisaient plus fréquemment l'affacturage que celles des zones rurales en 2000, soit 0,5 % contre 0,1 %.

FINANCEMENT PAR QUASI-ACTIONS

Le financement par quasi-actions, souvent appelé financement intermédiaire ou dette de second rang, est un mélange des caractéristiques de la dette et des capitaux propres. Ce financement assure la rentrée de fonds de prêts à terme de même que les gains en capital de parts dont on est propriétaire. Selon Macdonald & Associates Limited[43], ce financement comporte généralement une dette de second rang convertible et des actions préférentielles basées sur le rendement, souvent assorties de garanties ou d'options. Ce type de financement constitue une option alléchante pour des entreprises qui préfèrent ne pas perdre une partie ou la totalité du contrôle de leurs affaires en vendant des actions. L'élément capitaux propres permet aux investisseurs d'obtenir un taux de rendement plus élevé sur le capital investi, selon le succès de l'entreprise, ce qui contribue à obtenir un prix très bas sur la dette et, de ce fait, à améliorer le rendement global pour l'investisseur. Contrairement au prêt à terme ou au prêt à vue, ce type de financement est plus flexible et évolue constamment pour répondre aux nouveaux besoins du marché. Ce segment du marché a connu un essor depuis que ce type de prêt est offert par quelques établissements financiers, soit le milieu des années 1990.

---

[43] Voir http://www.canadave.com

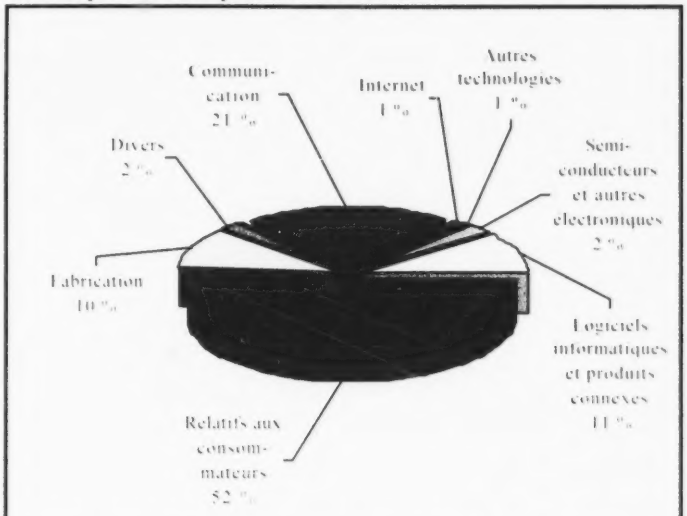
Au cours des neuf premiers mois de 2001, 234 millions de dollars sous forme de quasi-actions ont été distribués pour un total de 337 transactions. Il s'agit d'une augmentation de 9 % par rapport à l'année précédente[44].

Les secteurs traditionnels ont reçu la majorité du financement (64 %) au cours des neuf premiers mois de 2001, contrairement à la même période en 2000 où 54 % avaient été distribués aux secteurs des technologies.

Le secteur des produits de consommation était de loin le secteur privilégié des fournisseurs d'investissements en quasi-actions (52 %), suivi par celui des communications et de la gestion de réseaux qui a reçu 21 % de la totalité des investissements.

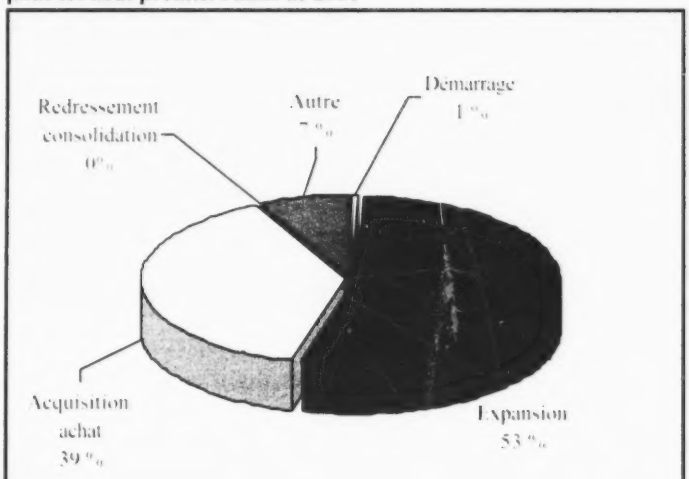
La Banque de développement du Canada (BDC) est le plus gros fournisseur (presque les trois quarts) de quasi-actions aux entreprises des secteurs traditionnels, ce qui représente une forte augmentation par rapport aux 56 %, un an auparavant. Près de la moitié des octrois (48 %) de la BDC étaient destinés aux entreprises dans la secteur de la consommation, et 26 % aux entreprises de fabrication.

Graphique 25 - Investissement sous forme de quasi-actions, par secteur, pour les neuf premiers mois de 2001



Source: Macdonald & Associates Limited, *Quasi-Equity Activity, First 9 months of 2001*, préparé pour Industrie Canada

Graphique 26 - Investissement sous forme de quasi-actions, par stade, pour les neuf premiers mois de 2001



Source: Macdonald & Associates Limited, *Quasi-equity, First 9 months of 2001*, préparé pour Industrie Canada

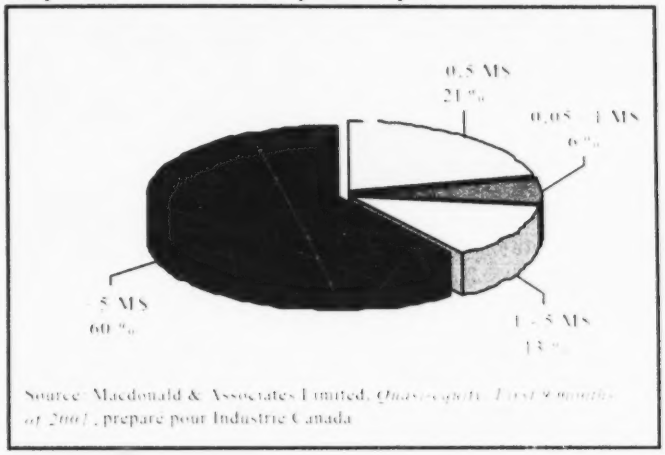
Les fournisseurs de quasi-actions ont traditionnellement financé les entreprises à leur stade d'expansion (voir le graphique 26). En 2001, les entreprises à ce stade représentaient 53 % de la totalité des entreprises financées des neuf premiers mois de l'année et 83 % de la totalité des arrangements. Cette concentration

[44] Macdonald & Associates Limited, *Quasi-Equity Activity*, préparé pour Industrie Canada, 2001.

est similaire à celle de 2000.

La BDC a accordé 74 % de la totalité de son financement sous forme de quasi-actions à des entreprises au stade de l'expansion.

Graphique 27 - Investissements sous forme de quasi-actions selon l'importance des transactions pour les 9 premiers mois de 2001



Source : Macdonald & Associates Limited, *Quasi-equity Trust 9 months of 2001*, préparé pour Industrie Canada

Les investissements sous forme de quasi-actions durant les neuf premiers mois de 2001 ont été plutôt polarisés vers les transactions de petite et de grande importance. La plus grosse part a été celle des transactions de moins d'un million de dollars. 94 % des transactions de quasi-actions étaient de l'ordre de un million de dollars ou moins. Le graphique 27 illustre cependant que les transactions de plus de 5 millions de dollars ont récolté la part du lion des capitaux investis (60 %).

L'augmentation générale des investissements sous forme de quasi-actions est impressionnante vu la faiblesse relative de l'économie en 2001. Les trois premiers trimestres de 2001 ont connu une hausse du nombre de transactions (439 en 2001 contre 227 pour les trois premiers trimestres de 2000), ainsi qu'une augmentation du volume total du capital fourni (234 M$ contre 214 M$) comparativement à la même période l'année précédente.

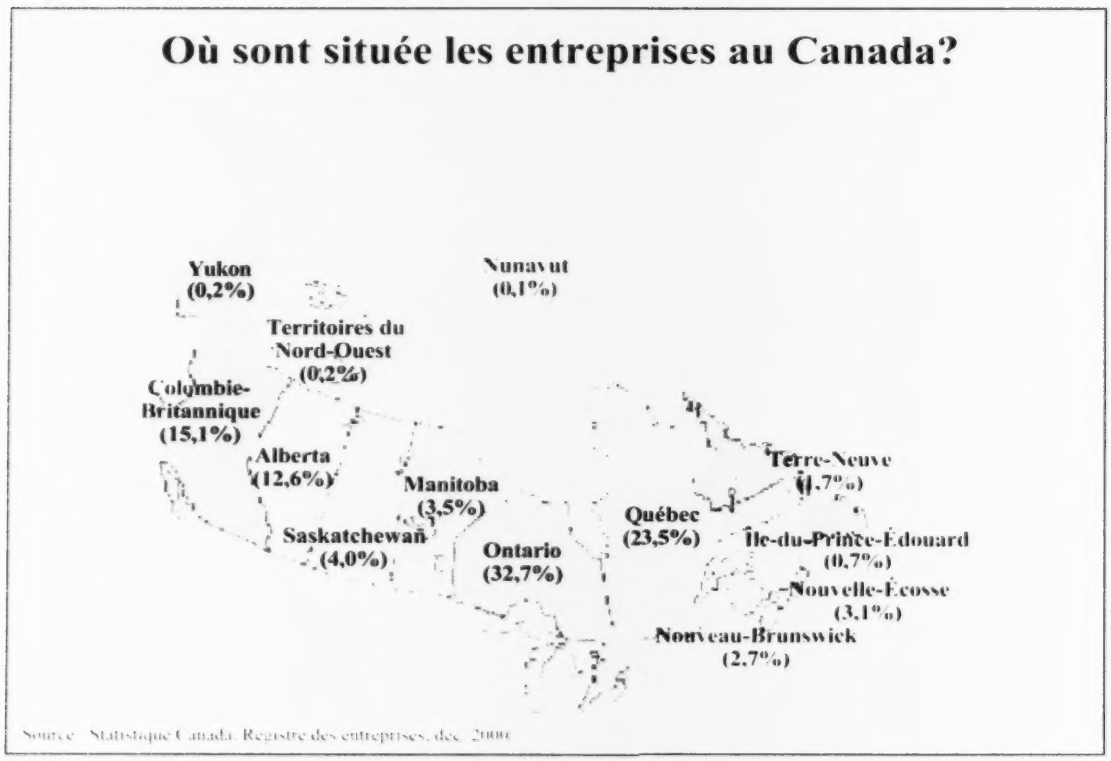
Deuxième partie

A - Profils des PME et des entrepreneurs

PROFIL DES PME AU CANADA

Les PME sont une composante diversifiée et dynamique de l'économie canadienne et sont une importante source de croissance économique et de prospérité. Elles représentent 99,7 % du million d'entreprises avec salariés au Canada[45]; 58 % des entreprises avec salariés comptent moins de cinq employés et on les appelle des microentreprises.

Graphique 28 - Distribution des PME au Canada

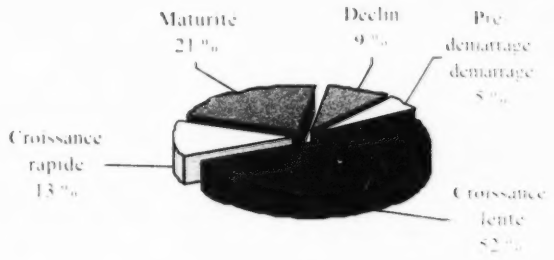


[45] Le nombre total d'établissements d'affaires, selon le Registre des entreprises de Statistique Canada, était de 2 024 508 en décembre 2000. Près de la moitié d'entre eux (1 042 204) maintenaient une feuille de paie pour au moins une personne (probablement le propriétaire). On les appelle « entreprises avec salariés ».

STADE DE CROISSANCE ET FINANCEMENT

Un récent rapport commandé par Industrie Canada et réalisé par l'Université du Québec à Trois-Rivières a analysé les expériences de financement des PME de 1998 à 2001. Dans le cadre de cette enquête, on a demandé à 2 200 propriétaires ou gestionnaires de PME de commenter leur perception du stade de croissance actuel de leur entreprise, en fonction des catégories énoncées ci-dessous.

Graphique 29 - Stades de croissance des PME canadiennes



Source : L'institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes – satisfaction, accès, connaissance et besoins – 2001*, commandée par Industrie Canada, 2001.

Le graphique 29 montre que la majorité des PME canadiennes se considèrent à un stade de croissance lente. Étant donné les connaissances que nous avons grâce à d'autres travaux, nous commençons à avoir une image plus nette des types de financement qu'utilisent les entreprises selon leur stade de développement[30].

- **Entreprises en croissance lente (52 % des PME) :** Les ventes de ces entreprises progressent lentement. Pour financer leur croissance, elles ont typiquement recours à une combinaison d'emprunts, de bénéfices non répartis et parfois à un investisseur informel, à des amis ou à la famille, ou peut-être à leurs employés (argent des proches).

- **Entreprises à maturité (21 % des PME) :** Les ventes de ces entreprises ont cessé de croître et, généralement, elles ont recours aux bénéfices non répartis pour la majorité de leurs besoins financiers, souvent complétés par des instruments d'emprunt à court et à long termes pour répondre à des besoins spécifiques de capitaux.

- **Entreprises en croissance rapide (13 % des PME) :** Ces entreprises connaissent un taux de croissance beaucoup plus rapide que celui de l'économie. Souvent elles ont besoin de recourir à du capital de risque comme mode de financement. Ces entreprises peuvent également demander du financement sous forme de quasi-participations.

- **Entreprises en décroissance (9 % des PME) :** Les ventes de ces entreprises décroissent, soit en raison d'un manque de capitaux ou parce qu'elles subissent des pressions concurrentielles plus ou moins sévères.

---

[30] Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes – satisfaction, accès, connaissance et besoins*, 2001. Il est à noter que ces résultats sont déterminés à partir de l'auto-évaluation de l'entreprise. Ces stades de croissance sont différents de ceux utilisés précédemment lorsque nous avons abordé la question du capital de risque.

- **Entreprises au stade de prédémarrage ou de démarrage (5 % des PME) :** Ces entreprises n'ont aucun ou peu de revenus, et elles financent leur exploitation grâce aux économies de leurs dirigeants, à l'argent des proches ou à des instruments d'emprunts à court terme. Une fois qu'elles ont franchi l'étape de mise en place et qu'elles se préparent à commercialiser leurs produits, elles peuvent avoir besoin de capitaux supplémentaires. Les entreprises qui prévoient une forte croissance recherchent les capitaux sous forme de capital de risque investi par les investisseurs informels.

Exportateurs

L'habileté des PME canadiennes à concurrencer sur les marchés d'exportation est un facteur critique contribuant à leur compétitivité. Il y a certainement de nombreuses PME pour lesquelles l'exportation n'est pas un objectif stratégique. Cela peut être imputable au fait qu'elles œuvrent dans un secteur (par exemple, les services professionnels ou le commerce de détail) où l'exportation ne joue pas un rôle prédominant. Cependant, elles peuvent aussi être des exportateurs indirects, contribuant aux exportations de leurs clients (par exemple, un fournisseur de composants à une entreprise de fabrication informatique qui exporterait la majorité de sa production). Comme l'illustre le tableau 15, en général, plus l'entreprise est grande, plus elle est susceptible d'exporter. Comme le démontrait une enquête précédente sur les PME effectuée par Thompson Lightstone & Company Limited[47], 15 % des PME exportent, ce qui n'est pas si différent du 11 % émanant de la présente enquête de Statistique Canada. D'autres observations d'enquêtes futures seront nécessaires pour déterminer si une tendance à la baisse s'amorce ou si les variations statistiques imputables aux différentes techniques de sondage expliquent la différence.

Tableau 15 - Pourcentage des PME qui exportent et investissent en R et D selon la taille de l'entreprise

Taille de l'entreprise (Nombre d'employés)	Pourcentage de PME qui exportent	Pourcentage de PME qui investissent en R-D pour les produits, les services et les procédés
0	8,4 %	22,0 %
1-4	9,5 %	22,2 %
5-19	14,7 %	28,7 %
20-99	28,4 %	41,2 %
100-499	47,3 %	49,9 %
Toutes les PME	10,6 %	23,9 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

[47] Thompson Lightstone & Company Limited, *Les PME au Canada : Énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leurs satisfaction envers les institutions financières*, 1998.

Recherche et développement

L'habileté à commercialiser la recherche et de développement (R et D) est un élément prépondérant de la capacité d'un pays à innover. C'est aussi un facteur clé de la compétitivité des entreprises. Le tableau 15 démontre que plus la PME est grande, plus elle est susceptible d'investir dans la recherche et le développement de produits, de services et de procédés. Pratiquement un quart (24 %) des PME et la moitié de celles qui comptent plus de 100 employés affirment avoir investi en R et D en 2000. Toutefois, il est intéressant de noter que peu importe la taille de l'entreprise, les activités de R et D sont un élément clé des stratégies d'investissement. Même pour les entreprises les plus petites, une sur cinq fait un investissement en R et D. Des résultats précédents de Thompson Lightstone (1998) démontraient que 34 % des PME canadiennes faisaient des activités en R et D. Bien que des définitions différentes et des divergences d'enquête puissent expliquer cette variation, un examen ultérieur de cette question sera nécessaire pour mieux évaluer s'il s'agit là d'une tendance.

Tableau 16 - Secteurs d'activités des PME par région en 2000

	Agriculture	Primaire	Fabrication	Commerce de gros et de détail	Services professionnels	IFS	Autres secteurs*	Total
Provinces de l'Atlantique	6,6 %	9,4 %	5,1 %	15,0 %	7,5 %	2,3 %	54,2 %	100 %
Québec	9,7 %	1,7 %	7,1 %	13,2 %	10,8 %	4,0 %	53,4 %	100 %
Ontario	8,5 %	0,7 %	5,6 %	10,4 %	12,5 %	5,6 %	56,7 %	100 %
Man., Sask., Nunavut	44,8 %	1,2 %	3,0 %	8,2 %	4,3 %	1,9 %	36,7 %	100 %
Alberta, T.N.-O.	20,2 %	3,8 %	3,5 %	6,8 %	12,3 %	5,1 %	48,3 %	100 %
C.-B., Yukon	3,9 %	3,2 %	5,5 %	10,2 %	12,7 %	4,2 %	60,4 %	100 %
Canada	**12,9 %**	**2,2 %**	**5,4 %**	**10,6 %**	**11,1 %**	**4,5 %**	**53,4 %**	**100 %**

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.
*Inclus la construction; les transports, l'entreposage et la messagerie; l'industrie de l'information et des arts; l'immobilier, la location et le crédit-bail; l'administration et le soutien; la gestion des déchets et la restauration; soins de santé et sociales; les arts, les spectacles et le loisirs; les services d'hébergement et de restauration; et d'autres services.

Recherche et développement

L'habileté à commercialiser la recherche et de développement (R et D) est un élément prépondérant de la capacité d'un pays à innover. C'est aussi un facteur clé de la compétitivité des entreprises. Le tableau 15 démontre que plus la PME est grande, plus elle est susceptible d'investir dans la recherche et le développement de produits, de services et de procédés. Pratiquement un quart (24 %) des PME et la moitié de celles qui comptent plus de 100 employés affirment avoir investi en R et D en 2000. Toutefois, il est intéressant de noter que peu importe la taille de l'entreprise, les activités de R et D sont un élément clé des stratégies d'investissement. Même pour les entreprises les plus petites, une sur cinq fait un investissement en R et D. Des résultats précédents de Thompson Lightstone (1998) démontraient que 34 % des PME canadiennes faisaient des activités en R et D. Bien que des définitions différentes et des divergences d'enquête puissent expliquer cette variation, un examen ultérieur de cette question sera nécessaire pour mieux évaluer s'il s'agit là d'une tendance.

Tableau 16 - Secteurs d'activités des PME par région en 2000

	Agriculture	Primaire	Fabrication	Commerce de gros et de détail	Services professionnels	IFS	Autres secteurs*	Total
Provinces de l'Atlantique	6,6 %	9,4 %	5,1 %	15,0 %	7,5 %	2,3 %	54,2 %	100 %
Québec	9,7 %	1,7 %	7,1 %	13,2 %	10,8 %	4,0 %	53,4 %	100 %
Ontario	8,5 %	0,7 %	5,6 %	10,4 %	12,5 %	5,6 %	56,7 %	100 %
Man. Sask. Nunavut	44,8 %	1,2 %	3,0 %	8,2 %	4,3 %	1,9 %	36,7 %	100 %
Alberta T.N.-O.	20,2 %	3,8 %	3,5 %	6,8 %	12,3 %	5,1 %	48,3 %	100 %
C.-B. Yukon	3,9 %	3,2 %	5,5 %	10,2 %	12,7 %	4,2 %	60,4 %	100 %
Canada	**12,9 %**	**2,2 %**	**5,4 %**	**10,6 %**	**11,1 %**	**4,5 %**	**53,4 %**	**100 %**

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

*Inclus la construction; les transports, l'entreposage et la messagerie; l'industrie de l'information et des arts; l'immobilier, la location et le crédit-bail; l'administration et le soutien; la gestion des déchets et la restauration; soins de santé et sociale; les arts, les spectacles et le loisirs; les services d'hébergement et de restauration; et d'autres services.

Secteur d'activité [48] :

Les principaux secteurs d'activités des PME en termes de pourcentage des entreprises au Canada (comme l'illustre le tableau 16) sont :

- l'agriculture (13 %);
- les services professionnels (11 %);
- les industries de commerce de gros et de détail (11 %).

Perspective régionale :

- Les provinces de l'Atlantique compte un pourcentage plus élevé de PME dans les secteurs du commerce de gros et de détail et primaire que la répartition canadienne (15 % contre 11% et 9 % contre 2 %).
- Le Manitoba, la Saskatchewan, le Nunavut, l'Alberta et les Territoires du Nord-Ouest ont un ratio plus élevé de PME œuvrant dans l'agriculture (45 % contre 20 % pour l'ensemble du pays).
- La Colombie-Britannique et le Yukon ont des pourcentages beaucoup plus bas de PME en agriculture que le reste du Canada.

Comme l'illustre le tableau 17, le type d'industries que l'on retrouve dans chacune des régions a un effet important sur sa contribution au PIB. Le Québec et l'Ontario apportent la plus grande contribution du secteur manufacturier (58 % et 55 % respectivement). La contribution au PIB du secteur de l'agriculture est la plus élevée dans les Prairies.

[48] La population ciblée pour l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000* inclut des PME comptant moins de 500 employés équivalent temps plein et moins de 50 millions de dollars de revenus annuels. Les entreprises non constituées en société dont les revenus sont inférieurs à 30 000 $, les organismes sans but lucratif, les organismes gouvernementaux, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives et les sociétés de financement et de location sont exclus de la population.

Tableau 17 - Pourcentage du PIB de chaque région selon les industries choisies*, 2000

	Agriculture	Secteur primaire	Fabrication	Commerce de gros et de détail	Services Professionnels	Autres secteurs
Provinces de l'Atlantique	2,8 %	12,7 %	23,0 %	20,7 %	4,5 %	36,5 %
Québec	3,2 %	3,2 %	58,1 %	15,6 %	0,4 %	19,6 %
Ontario	2,2 %	2,1 %	55,5 %	17,4 %	0,4 %	22,5 %
Manitoba	11,4 %	5,3 %	30,4 %	19,6 %	2,2 %	30,8 %
Sask./Nunavut	15,1 %	24,6 %	11,7 %	16,7 %	3,2 %	28,7 %
Alberta/T.N.-O.	5,0 %	36,2 %	19,1 %	11,8 %	0,9 %	27,1 %
C.-B./Yukon	3,7 %	16,2 %	29,6 %	15,5 %	1,3 %	33,7 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*
*Exclut les services publics, les finances et les assurances, la gestion d'entreprise, l'éducation, l'administration publique et les hôpitaux.

Tableau 18 - Changement en pourcentage dans le PIB pour chaque industrie par région, 2000*

	Agriculture		Secteur primaire		Fabrication		Commerce de gros et de détail		Services Profession-nels		Autres secteurs	
Année	1998-1999	1999-2000	1998-1999	1999-2000	1998-1999	1999-2000	1998-1999	1999-2000	1998-1999	1999-2000	1998-1999	1999-2000
Provinces de l'Atlantique	3,8 %	-1,6 %	7,4 %	20,4 %	8,7 %	2,8 %	-2,7 %	3,9 %	-	4,9 %	2,6 %	0,6 %
Québec	3,0 %	-5,5 %	2,4 %	2,8 %	8,4 %	6,8 %	-	5,1 %	-	4,9 %	-	15,7 %
Ontario	2,9 %	-3,4 %	-6,3 %	1,3 %	8,9 %	4,7 %	-	5,8 %	-	4,9 %	-	3,5 %
Manitoba	-1,2 %	4,1 %	-14,4 %	10,3 %	-0,5 %	0,4 %	-	2,9 %	-	4,9 %	-	0,8 %
C.-B. Yukon	5,5 %	2,3 %	7,9 %	5,6 %	6,7 %	4,2 %	-	2,7 %	-	4,9 %	-	3,5 %
Alberta T.N.-O.	-	-2,4 %	-	6,6 %	-	6,0 %	-	18,6 %	-	-	-	14,9 %
Sask./ Nunavut	-	-4,7 %	-	10,7 %	-	8,6 %	-	5,3 %	-	4,9 %	-	2,7 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*
*Les valeurs manquantes reflètent les observations manquantes dans les données.

Tableau 19 - Taille des PME selon les régions, 2000

Nombre d'employés	Canada	Provinces de l'Atlantique	Québec	Ontario	Man. Sask. Nunavut	Alberta T.N.-O.	C.-B. Yukon	Total
0	45,9 %	3,8 %	18,9 %	38,3 %	11,5 %	14,8 %	12,7 %	100 %
1-4	35,1 %	5,0 %	24,9 %	32,8 %	7,4 %	12,6 %	14,3 %	100 %
5 - 19	15,0 %	7,9 %	24,8 %	36,9 %	5,9 %	11,5 %	13,0 %	100 %
20-99	3,7 %	6,9 %	25,7 %	35,3 %	6,0 %	10,8 %	13,4 %	100 %
100-499	0,3 %	7,2 %	32,0 %	36,0 %	5,1 %	5,4 %	8,7 %	100 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Taille des entreprises

Comme l'illustre le tableau 19, près de la moitié (45,9 %) des PME canadiennes n'ont aucun employé.

Perspective régionale

On dénote une variation dans la distribution des entreprises d'un bout à l'autre du pays, surtout pour les grandes entreprises.

- On retrouve dans les provinces de l'Atlantique plus de 7 % des PME canadiennes de plus de 100 employés, alors que celles-ci ne représentent que 4 % du segment des travailleurs autonomes au Canada.
- La Colombie-Britannique et le Yukon affichent un pourcentage inférieur de PME de plus de 100 employés, ne possédant que 6 % des PME de cette taille au Canada. Par contre, on y trouve 14 % des microentreprises canadiennes (1 à 4 employés).

Tableau 19 - Taille des PME selon les régions, 2000

Nombre d'employés	Canada	Provinces de l'Atlantique	Québec	Ontario	Man./Sask./ Nunavut	Alberta/ T.N.-O.	C.-B./ Yukon	Total
0	45,9 %	3,8 %	18,9 %	38,3 %	11,5 %	14,8 %	12,7 %	100 %
1-4	35,1 %	8,0 %	24,9 %	32,8 %	7,4 %	12,6 %	14,3 %	100 %
5-19	15,0 %	7,9 %	24,8 %	36,9 %	5,9 %	11,5 %	13,0 %	100 %
20-99	3,7 %	6,9 %	27,7 %	35,3 %	6,0 %	10,8 %	13,4 %	100 %
100-499	0,3 %	7,2 %	32,0 %	36,0 %	5,1 %	14,0 %	5,7 %	100 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Taille des entreprises

Comme l'illustre le tableau 19, près de la moitié (45,9 %) des PME canadiennes n'ont aucun employé.

Perspective régionale

On dénote une variation dans la distribution des entreprises d'un bout à l'autre du pays, surtout pour les grandes entreprises.

- On retrouve dans les provinces de l'Atlantique plus de 7 % des PME canadiennes de plus de 100 employés, alors que celles-ci ne représentent que 4 % du segment des travailleurs autonomes au Canada.
- La Colombie-Britannique et le Yukon affichent un pourcentage inférieur de PME de plus de 100 employés, ne possédant que 6 % des PME de cette taille au Canada. Par contre, on y trouve 14 % des microentreprises canadiennes (1 à 4 employés).

Caractéristiques des propriétaires d'entreprise : un facteur d'accès au financement?

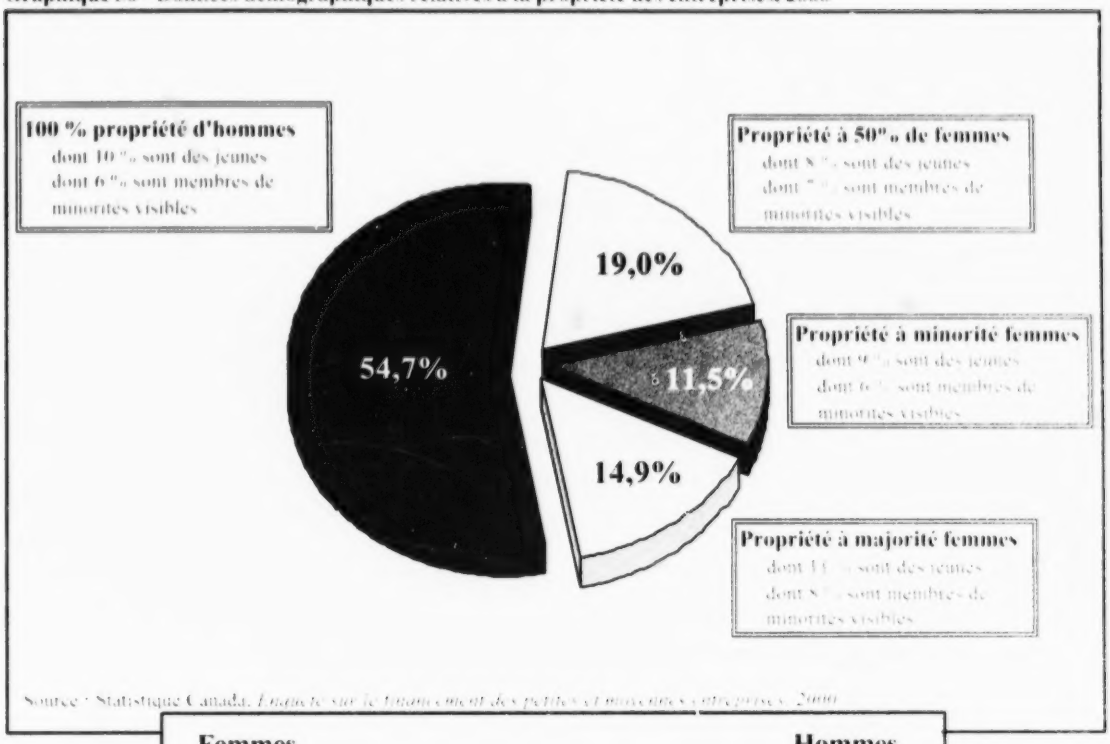
Introduction

Au cours de la dernière décennie un débat a eu lieu, non seulement sur l'accès au financement des PME en général, mais aussi sur l'influence positive ou négative qu'ont certaines caractéristiques démographiques des propriétaires sur leur accès au financement. Ce débat a mis l'accent, en majeure partie, sur les échecs du marché, aussi appelés « lacunes » sur le marché du financement. Une quantité considérable de recherches sur ce sujet ont été faites cours des deux dernières décennies. Le présent document n'entend pas présenter une reprise de ce débat. Son but est de faire rapport sur les résultats pertinents de *l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*, effectuée par Statistique Canada et sur l'enquête intitulée : *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001*, commandée par Industrie Canada à l'Université du Québec à Trois-Rivières. Si le débat sur le financement des PME appartenant à des femmes (qu'on aborde plus loin) a beaucoup retenu l'attention au cours des dernières années, il n'en va pas de même pour les autres groupes d'entrepreneurs. Ces enquêtes ne prétendent pas constituer le mot de la fin sur les expériences de financement de ces groupes, mais elles mettent en lumière, pour la première fois dans certains cas, les expériences de financement de divers groupes démographiques. Il sera nécessaire de recueillir un plus grand nombre de données et de procéder à une analyse plus poussée avant d'être en mesure d'apporter des conclusions définitives sur le degré d'influence, positive ou négative, qu'a chaque caractéristique particulière à une entreprise sur son accès au financement.

Conclusion provisoire

L'ensemble des résultats décrits dans la présente section semble démontrer que les caractéristiques d'une entreprise, comme sa taille ou le secteur dans lequel elle œuvre, sont des facteurs plus déterminants de sa facilité à obtenir du financement plus que les caractéristiques démographiques relatives à la propriété de l'entreprise. Cela correspond aux conclusions antérieures, mais il faudra beaucoup plus de recherche pour déterminer l'importance à accorder à chacune des caractéristiques dans l'évaluation de leur contribution au succès de quelque entreprise que ce soit à avoir accès à du financement.

Graphique 30 - Données démographiques relatives à la propriété des entreprises, 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Femmes		Hommes
34 %	**Langue française**	66 %
23 %	**Langue anglaise**	77 %
18 %	**Langue non officielle**	82 %

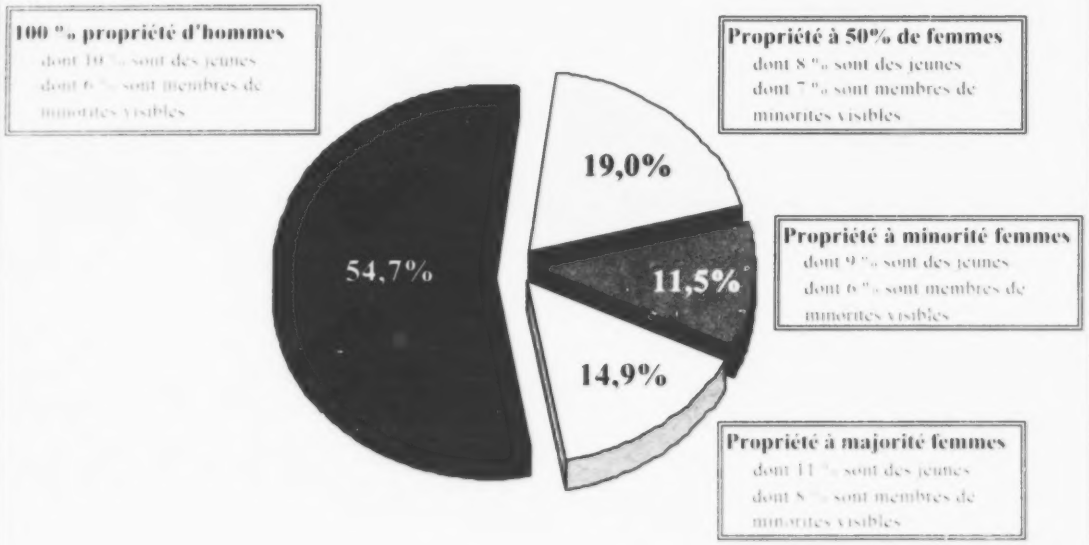
Source : Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes – satisfaction, accès, connaissances et besoins, 2001*, commandée par Industrie Canada, 2002

SEXE DU PROPRIÉTAIRE PRINCIPAL DES PME CANADIENNES

De toutes les PME canadiennes :

- 54,7 % appartiennent à 100 % à des hommes;
- 45,4 % appartiennent en totalité ou en partie à des femmes;
- 19,0 % appartiennent à part égale à des hommes et à des femmes;
- 14,9 % appartiennent en totalité à des femmes.

Graphique 30 - Données démographiques relatives à la propriété des entreprises, 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Femmes		Hommes
34 %	**Langue française**	66 %
23 %	**Langue anglaise**	77 %
18 %	**Langue non officielle**	82 %

Source : Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissances et besoins, 2001*, commandée par Industrie Canada, 2002.

SEXE DU PROPRIÉTAIRE PRINCIPAL DES PME CANADIENNES

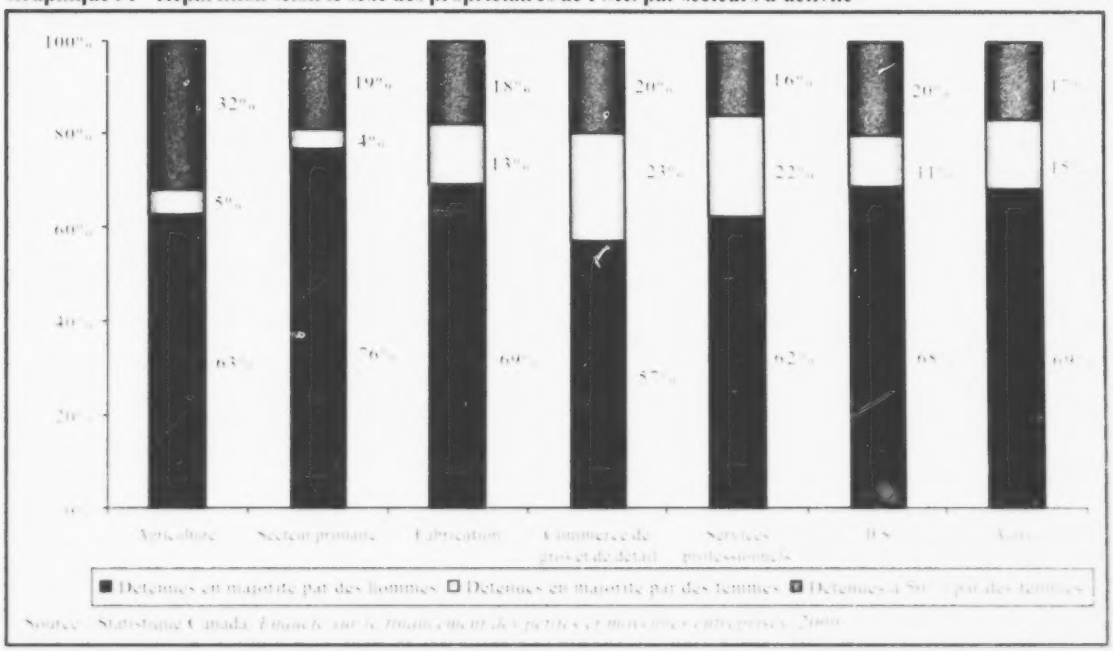
De toutes les PME canadiennes :

- 54,7 % appartiennent à 100 % à des hommes;
- 45,4 % appartiennent en totalité ou en partie à des femmes;
- 19,0 % appartiennent à part égale à des hommes et à des femmes;
- 14,9 % appartiennent en totalité à des femmes.

Secteur d'activité

Comme nous l'avons vu précédemment (voir graphique 30), 45 % de toutes les PME ont une participation féminine à la propriété. Pour 34 % des PME, les femmes détiennent 50 % ou plus du régime de propriété. Le graphique 31 présente, par secteur d'activité, la répartition de la propriété homme-femme, des PME des secteurs :

Graphique 31 - Répartition selon le sexe des propriétaires de PME par secteurs d'activité



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Ci-dessous : (1) le pourcentage de toutes les PME du secteur détenues à 50 % ou plus par des femmes, et (2) le pourcentage des PME du secteur appartenant également à des hommes et à des femmes :

- Commerce de gros et de détail : 43 % (et 20 % à propriété égale homme-femme)
- Services professionnels : 38 % (et 16 % à propriété égale homme-femme)
- Agriculture : 37 % (et 32 % à propriété égale homme-femme)
- Fabrication : 31 % (et 18 % à propriété égale homme-femme)
- IFS : 31 % (et 20 % à propriété égale homme-femme)
- Autres secteurs : 31 % (et 17 % à propriété égale homme-femme)
- Industries primaires : 23 % (et 19 % à propriété égale homme-femme)

Une recherche récente montre que la taille des entreprises et le secteur d'activité ont tendance à être des facteurs déterminants dans l'obtention du financement et non le sexe de l'entrepreneur.

Taille de l'entreprise : La majorité des entreprises appartenant à des femmes tendent à avoir moins d'employés. Les PME détenues majoritairement par des femmes représentent :

- 16 % des PME comptant moins de 5 employés.
- 4 % des PME comptant plus de 100 employés.

Structure des entreprises

- 44 % des entreprises détenues en majorité par des femmes sont constituées en société, comparativement à 55 % de celles détenues en majorité par des hommes. C'est vraisemblablement le reflet du fait que les PME dont les femmes sont propriétaires ont tendance à être plus petites. Plus l'entreprise est petite, plus elle est susceptible de ne pas être constituée, sans égard au sexe du propriétaire de l'entreprise. Plus de 90 % des entreprises comptant plus de 100 employés sont constituées, comparativement à 58 % pour les entreprises qui comptent 5 employés ou moins.
- 51 % des entreprises appartenant à des femmes sont des sociétés à propriétaire unique. Encore une fois, c'est là une caractéristique inhérente à la taille de l'entreprise. Plus cette dernière est petite, plus elle est susceptible d'être une société à propriétaire unique (près de 50 % des entreprises sans employés sont des sociétés à propriétaire unique, comparativement à seulement 3 % des entreprises comptant plus de 100 employés).
- 5 % des sociétés sont détenues en partenariat. Encore une fois, le sexe du propriétaire ne semble pas être un facteur déterminant puisque seulement 8 % des PME détenues en majorité par des hommes sont des partenariats. Cette structure de propriété se retrouve plutôt dans certains secteurs de l'industrie, en particulier le secteur agricole (25 %) et celui du commerce de gros et de détail (27 %).

Stade de développement

- 58 % des PME qui appartiennent majoritairement à des femmes entrepreneurs sont au stade de faible croissance de leur développement.
- 9 % des PME détenues en majorité par des femmes déclarent être au stade de croissance rapide beaucoup moins que celles détenues en majorité par des hommes.

Tableau 20 - Stade déclaré de développement de l'entreprise selon le sexe du propriétaire en 2006

	Propriété à majorité masculine	Propriété à majorité féminine
Démarrage	5 %	4 %
Croissance lente	49 %	58 %
Croissance rapide	14 %	9 %
Maturité	23 %	18 %
Déclin	9 %	10 %

Source : Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes – satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001*

Comparativement aux entreprises détenues en majorité par des hommes, peu de femmes déclarent être au stade de développement en progression rapide ou avoir atteint la maturité. Ces résultats sont indicateurs des secteurs dans lesquels les femmes œuvrent (commerce de gros et de détail), de leur plus jeune âge (43 ans contre 49 pour les hommes), et du plus jeune âge de leurs entreprises comparativement à celles des hommes. Pris dans leur ensemble, ces éléments ont un effet

important sur la croissance des entreprises appartenant à des femmes.

Âge des propriétaires d'entreprises : Il est loin d'être évident de déterminer si l'âge des propriétaires a une influence quelconque sur les chances qu'on leurs entreprises d'obtenir du financement; toutefois, comme on le verra plus loin, cela pourrait être un facteur dans la décision d'accorder ou de refuser le financement lorsque vient le temps d'emprunter ou d'investir sans garantie.

Les femmes propriétaires d'entreprises sont en moyenne 6 ans plus jeunes que leur contrepartie masculine (43 ans contre 49)[49]. Il sera nécessaire de procéder à d'autres études afin de déterminer si, oui ou non, la différence d'âge constitue un facteur significatif pour accéder à du financement.

Nombre d'années d'exploitation des PME

Si nous comparons les entreprises détenues en majorité par des hommes à des entreprises dont les propriétaires sont des femmes, nous constatons :

- que 76 % des femmes propriétaires d'entreprises ont plus de 9 ans d'expérience dans les industries dans lesquelles elles œuvrent;
- que 87 % des hommes propriétaires d'entreprises ont autant d'expérience.

L'expérience du principal propriétaire de l'entreprise peut avoir une incidence sur la perception relative au niveau du risque lié à sa promesse de rembourser une dette ou sur les projections du rendement qu'un investisseur peut espérer obtenir de l'entreprise. Une recherche plus poussée sera nécessaire pour déterminer si ce facteur a un effet significatif sur l'accès au financement par les entreprises en question.

Perspective régionale

Il y a peu de variations régionales dans l'entrepreneurship féminin, si ce n'est que les provinces des Prairies ont un peu moins de PME appartenant à des femmes que la moyenne nationale. Une recherche et une analyse subséquentes pourraient révéler que cela est imputable à la proportion relativement élevée de fermes familiales, où la propriété est souvent partagée, par rapport à l'ensemble de la population d'affaires de cette région.

Exportations

Les résultats indiquent que 8 % des PME détenues en majorité par des femmes exportent leurs produits, comparativement à 11 % des PME détenues en majorité par des hommes. Cette variation se situe dans la marge d'erreur de l'enquête; toutefois, il est possible qu'il y ait une corrélation positive entre l'exportation et les deux variables que sont la taille de l'entreprise et le secteur de l'industrie (voir le tableau 15, page 62). Les plus grandes PME ont tendance à être davantage axées sur les exportations, alors que les plus petites entreprises, qui ont tendance à appartenir à des femmes, sont moins susceptibles d'exporter. En raison de leur concentration dans le secteur du commerce de détail et puisque seulement 14 % des entreprises de

---

[49] *Le financement des PME au Canada – satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001*, enquête menée par l'Université du Québec à Trois-Rivières, à la demande d'Industrie Canada, 2002.

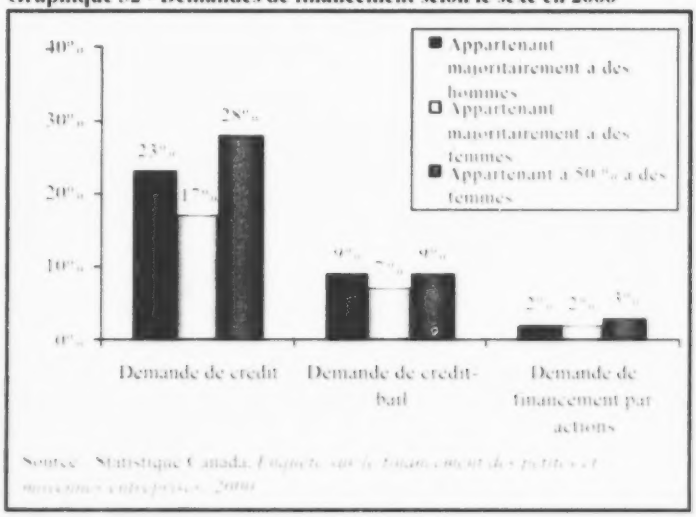
commerce de gros et de détail exportent — un secteur où les femmes jouent un rôle important — il n'est pas surprenant que les PME appartenant à des femmes soient moins susceptibles d'exporter. Ces conclusions correspondent à l'étude effectuée en 1998 par Thompson Lightstone & Company Limited, qui démontrait qu'il est beaucoup plus fréquent que les PME qui exportent soient la propriété d'hommes. Les résultats indiquent que 55 % des PME canadiennes qui exportent appartiennent exclusivement à des hommes, alors que 47 % de la population totale des PME est majoritairement détenue par des hommes.[50]

FINANCEMENT DES PME DONT LES FEMMES SONT PROPRIÉTAIRES

Demande de financement selon le sexe

Les PME appartenant à des femmes ont fait moins de demandes d'emprunt et de crédit-bail que les PME appartenant à des hommes en 2000.

Graphique 32 - Demandes de financement selon le sexe en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Demandes d'emprunt

Comme illustré dans le graphique 32, seulement 17 % des entreprises qui étaient détenues en majorité par des femmes ont fait une demande d'emprunt en 2000. Ce résultat n'est pas surprenant vu qu'un grand nombre de femmes entrepreneurs sont propriétaires de plus petites PME (par rapport au nombre d'employés) et oeuvrent dans le secteur des services professionnels. Les PME avec ces deux caractéristiques ont fait moins de demandes de prêt que la moyenne. Comme l'illustre le tableau 5 (page 29), 19 % des PME sans employés ont fait des demandes de prêt en 2000 et seulement 13 % des PME du secteur des services professionnels ont fait des demandes de prêt.

Demandes de financement par crédit-bail

La demande légèrement inférieure de financement par crédit-bail par les entreprises appartenant en majorité à des femmes est reliée au secteur d'activité de l'entreprise, étant donné que le commerce de gros et de détail est le moins susceptible d'utiliser cette forme de financement et que c'est dans ce secteur qu'agissent la plupart des PME appartenant en majorité à des femmes. Vu le nombre relativement faible d'entreprises ayant déclaré utiliser le crédit-bail, il semble que cette variation se situe en deçà de la marge d'erreur de l'enquête et qu'elle ne soit pas significative.

Demandes de financement par actions (capital de risque)

Puisque le nombre de demandes est restreint, la variation pour les entreprises qui appartiennent en parts

---

[50] Thompson Lightstone & Company Ltd., *Les PME au Canada : Énoncé de leurs besoins, de leurs attitudes et de leur satisfaction envers les institutions financières*, 1998.

égales à des hommes et à des femmes n'est pas statistiquement significative.

Taux d'approbation des emprunts selon le sexe en l'an 2000

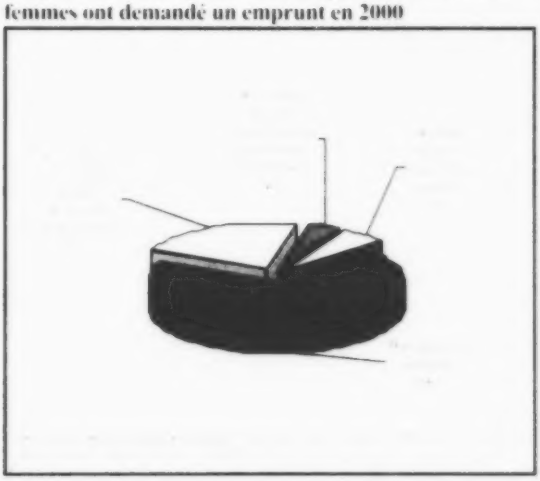
Le sexe du propriétaire de l'entreprise n'a pas eu d'incidence significative sur les taux d'approbation des prêts pour les PME. Comme l'illustre le tableau 21, il n'y a pas de différence dans les taux d'approbation entre les PME détenues en majorité par des femmes et l'ensemble des PME en 2000. Il faudrait davantage de données pour révéler si le taux légèrement supérieur d'approbation des entreprises détenues à parts égales par des hommes et des femmes est significatif ou non. Il est fort probable que ces résultats soient largement influencés par la propriété conjointe de nombreuses fermes familiales. 32 % des entreprises agricoles adoptent cette structure de propriété — le taux le plus élevé de tous les secteurs — et les PME agricoles ont également déclaré les taux les plus élevés de demandes et d'approbation de financement par emprunt. Cela étant dit, il est probable que les considérations sectorielles aient beaucoup plus d'influence que la structure de propriété en soi.

Tableau 21 - Taux d'approbation du financement par emprunt selon le sexe en 2000

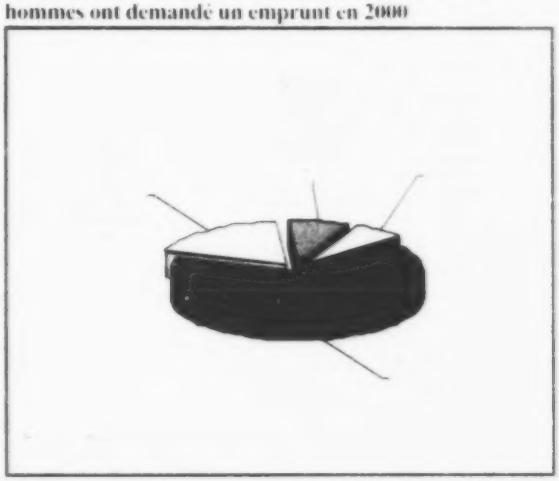
Propriété	Taux d'approbation
En majorité à des hommes	80 %
En majorité à des femmes	82 %
À 50 % à des femmes	87 %
Toutes les PME	82 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises – 2000*.

Graphique 33 - Fournisseurs de financement auprès desquels les PME appartenant majoritairement à des femmes ont demandé un emprunt en 2000



Graphique 34 - Fournisseurs de financement auprès desquels les PME appartenant majoritairement à des hommes ont demandé un emprunt en 2000



Fournisseurs de financement par emprunt

La variation était également minime entre les hommes et les femmes quant au type de prêteur approché pour le financement par emprunt, à l'exception des sociétés d'état et des institutions gouvernementales. Parmi les femmes entrepreneurs qui ont fait des demandes de prêt en 2000, seulement 4 % ont approché des sociétés d'État ou d'autres institutions gouvernementales prêteuses comparativement à 8 % des PME en général, en dépit de la présence de certains programmes gouvernementaux de financement qui ciblaient les femmes. Etant donné le petit nombre impliqué, ceci pourrait ne pas être une observation significative sur le plan statistique.

Processus de demande de financement

Perceptions

L'*Enquête sur le financement des petites et des moyennes entreprises, 2000* démontre que les femmes propriétaires qui avaient besoin de financement, mais qui n'en ont pas fait la demande, prétendent souvent que la difficulté entourant le processus le demande et la probabilité qu'elle soit refusée les rendaient réfractaires à demander toute forme de financement.

Expérience

À l'opposé de ces perceptions, les femmes qui ont effectivement fait une demande de financement par emprunt n'ont pas eu à fournir plus de documentation aux fournisseurs de crédit que tout autre propriétaire de PME en général. Dans les faits, 23 % des PME appartenant à des femmes et qui ont fait une demande d'emprunt en 2000 n'ont eu à fournir aucune documentation, comparativement à 16 % des PME appartenant à des hommes.

Garanties exigées pour les financements par emprunt

Les garanties exigées semblent être les mêmes pour les hommes et pour les femmes. Aucune différence n'a été déclarée entre les PME appartenant à des hommes ou à des femmes relativement à l'utilisation de biens personnels en garantie pour du crédit. Il semblerait plutôt que le facteur déterminant de cette exigence soit l'industrie dans laquelle œuvrent les propriétaires. Par exemple, 46 % des entreprises du secteur du commerce de gros et de détail — un secteur dans lequel de nombreuses femmes entrepreneurs œuvrent ont été obligées d'utiliser des biens personnels en garantie, comparativement à 39 % pour l'ensemble des secteurs.

L'utilisation des éléments d'actif d'une entreprise pour garantir un prêt semble également être fondée davantage sur le secteur de l'industrie que sur le sexe. Les éléments d'actif d'une entreprise sont utilisés à une plus grande échelle dans les secteurs industriels dominés par les hommes, tels l'agriculture, la fabrication et les secteurs primaires. En conséquence, les PME appartenant à des hommes utilisent des éléments d'actif de l'entreprise en garantie dans 40 % des cas, comparativement à seulement 35 % pour les PME appartenant à des femmes.

DÉBAT SUR LE FINANCEMENT DES PME APPARTENANT À DES FEMMES ENTREPRENEURS

Une grande part du récent débat entourant les expériences de financement de groupes particuliers de la population d'entrepreneurs a été principalement axée sur les femmes entrepreneurs. Dans une étude de 1995, comparant les PME appartenant à des femmes à des entreprises similaires appartenant à des hommes, la FCEI suggère qu'il existe un « double standard de financement » au sein du marché canadien du financement.[51] Selon cette étude, les PME appartenant à des femmes avaient 20 % plus de chances de se voir refuser du financement par une banque que des entreprises similaires appartenant à des hommes.

D'autres recherches, dont certaines ont été menées par Statistique Canada[52], démontrent que les femmes entrepreneurs exploitent un plus grand nombre de petits établissements de services et de commerce de détail que les entrepreneurs masculins. Ces types d'établissements et de secteurs, sans égard au sexe du propriétaire, sont souvent identifiés par les institutions financières comme étant en progression lente, peu rentables et comportant des risques élevés. On a émis l'hypothèse que ces caractéristiques propres aux secteurs de services et de commerce de détail, plutôt que le sexe des propriétaires, étaient les causes sous-jacentes des différences au plan du financement. Dans les faits, les femmes œuvrant dans des secteurs où les risques sont élevés et les marges de profit minces ne semblent pas faire face à une barrière supplémentaire en termes de financement par rapport à leurs contreparties masculines dans les mêmes secteurs.[53]

Les conclusions exprimées ci-dessus semblent appuyer l'observation générale à l'effet que c'est le secteur dans lequel une entreprise œuvre de même que sa taille, et non pas le sexe du propriétaire, qui sont les facteurs déterminants d'accès au financement. Les femmes ont tendance à détenir des entreprises dont la croissance est plus lente, où le niveau de risque est plus élevé, telles le commerce de gros et de détail, et pour lesquels l'accès au financement est relativement plus difficile que pour d'autres industries moins à risque. En 2000, des 23 % d'entreprises de commerce de gros et de détail qui ont demandé un financement par emprunt, 74 % ont reçu une réponse favorable, un des taux les plus bas parmi les industries étudiées. De plus, il y a une corrélation claire entre l'accès au financement et la taille de l'exploitation. Les entreprises plus petites, où l'on retrouve une concentration plus forte de femmes propriétaires, avaient des taux d'approbation moins élevés en 2000 que les entreprises qui comptaient 20 employés ou plus. Ces deux facteurs — secteur et taille — bien qu'ils ne révèlent probablement pas l'image détaillée de la situation à laquelle les femmes entrepreneurs font face au Canada, sont certainement des facteurs influençant le financement des initiatives féminines.

---

[51] Martine Marleau, *Double Standard – Problèmes financiers auxquels sont confrontées les femmes propriétaires d'entreprises*, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, mars 1995.

[52] Statistique Canada, *Enquête nationale sur le financement des PME*, 1995.

[53] G.H. Haines, B.J. Orser et A.L. Riding, « Myths et Réalités : An Empirical Study of Banks and the Gender of Small Business Clients », *Canadian Journal of Administrative Sciences*, Vol. 16(4), 1999.

Introduction

En 2000, les jeunes entrepreneurs représentaient 8 % des propriétaires de PME canadiennes. Le paysage économique changeant a introduit l'entrepreneurship comme une alternative de plus en plus attrayante et viable pour la jeunesse canadienne. À titre d'exemple de ce phénomène, les données pour la Colombie-Britannique indiquent que le nombre de jeunes propriétaires de PME a augmenté de plus de 70 % depuis 1995[54]. Néanmoins, Statistique Canada rapporte que 14% de la population du Canada s'inscrit dans ce groupe d'âge, alors que les jeunes ne possèdent que 8 % des entreprises.

Perspective régionale

Comme l'illustre le tableau 22, nous trouvons une faible variation comparativement à la moyenne nationale d'une région à l'autre, à l'exception du Québec. Étant donné le nombre restreint d'observations parmi l'échantillonnage de l'enquête, il n'est pas clair si le pourcentage légèrement plus élevé d'entreprises appartenant à de jeunes entrepreneurs au Québec est significatif sur le plan statistique. Bien que cet écart semble se situer à l'intérieur de la marge d'erreur de l'enquête, nous devrons collecter plus de données au fil du temps pour en déterminer l'importance.

Tableau 22 - Pourcentage de PME appartenant à des jeunes (âgés de 25 à 34 ans) par région en 2000

	PME appartenant à des jeunes
Canada	8 %
Provinces de l'Atlantique	9 %
Québec	12 %
Ontario	7 %
Man., Sask., Nunavut	8 %
Alberta T.N.-O.	9 %
C.-B. Yukon	7 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Tableau 23 - Pourcentage des PME appartenant à des jeunes (âgés entre 25 et 34 ans) selon la taille de l'entreprise, en 2001

	PME appartenant à des jeunes
0 employé	7 %
1-4 employés	11 %
5-19 employés	9 %
20-99 employés	5 %
100-499 employés	2 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Les PME appartenant à des jeunes font face aux mêmes défis que toutes les nouvelles entreprises quant il s'agit d'assurer le financement, mais répondre aux critères des fournisseurs de financement pourrait se révéler plus difficile pour les jeunes. Lorsqu'ils prennent une décision relative à une demande de crédit, les financiers examinent habituellement des facteurs tels que le nombre d'années d'expérience en gestion d'entreprise et les renseignements de solvabilité, ce qui désavantage naturellement les jeunes demandeurs. Lorsque le risque est plus élevé, un prêteur est plus susceptible de chercher une sécurité supplémentaire sous la forme de biens personnels portés en garantie; encore une fois, le jeune entrepreneur sera moins susceptible de pouvoir répondre à cette exigence. Les jeunes entrepreneurs ayant tendance à exploiter de plus petites entreprises (voir le

[54] B.C. Stats, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, et Ministère de la petite entreprise, du Tourisme et de la culture de la C.-B., *Profil de la petite entreprise 2000 — Profil de la petite entreprise en Colombie-Britannique : Croissance et emploi*, 2000, http://www.wd.gc.ca

tableau 23), peu d'entre eux pourront attirer du capital de risque de l'extérieur. En conséquence, les options de financement seront relativement restreintes — un placement personnel en actions et « l'argent des proches », c'est-à-dire de la famille ou des amis — jusqu'à ce que le dossier financier puisse être établi et le prêt garanti.

Profil des PME appartenant à des jeunes

Taille

Comme l'illustre le tableau 23, les PME appartenant à de jeunes entrepreneurs représentent 11 % de toutes les PME employant entre une et quatre personnes, et seulement 2 % des PME comptant plus de 100 employés. Compte tenu de ces faits, il n'est pas surprenant que les entreprises détenues par des jeunes entrepreneurs aient des structures organisationnelles moins formelles que d'autres PME.

Éducation

Les jeunes propriétaires d'entreprises âgés de moins de 30 ans ont un niveau de scolarité plus élevé que les autres groupes de propriétaires d'entreprises. Aux 34 % qui détiennent un diplôme universitaire s'ajoutent les 27 % détenant un diplôme collégial.[55]

Expérience dans la branche d'activité de l'exploitation

Les jeunes propriétaires d'entreprises âgés de moins de 30 ans ont, en moyenne, 7 ans d'expérience dans la branche d'activité dans laquelle ils œuvrent, comparativement à 22 ans d'expérience, en moyenne, pour toutes les cohortes d'âge.[56]

Secteurs d'activité

Comme l'illustre le tableau 29 (page 96) à la fin de la présente section, comparativement aux entrepreneurs en général, les entreprises dirigées par des jeunes sont plus fortement concentrées dans les industries fondées sur le savoir. Dans les faits, en 2000, les jeunes entrepreneurs de 15 à 34 ans détenaient 13 % des PME dans le secteur des IFS, le taux le plus élevé de tous les secteurs. Le pourcentage des entreprises détenues par de jeunes entrepreneurs dans des secteurs autres correspond au pourcentage global.

Stades de développement de l'entreprise

Comme nous pouvons nous y attendre, la vaste majorité des PME appartenant à des jeunes sont encore au stade précoce de développement de l'entreprise. Le tableau 24 illustre que :

- 86 % des PME appartenant à des jeunes gens âgés de moins de 30 ans sont au stade du prédémarrage ou du démarrage au stade de progression lente de leur développement;
- seulement 4 % des jeunes entrepreneurs rapportent que leur entreprise a atteint sa maturité.

---

[55] Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME au Canada : satisfaction, degré de connaissance et besoins, 2001*, 2002.

[56] Ibid.

PME appartenant majoritairement à des jeunes femmes, des minorités visibles et des autochtones

- En 2000, 19 % des PME appartenant à des jeunes étaient en majorité détenues par des femmes, ce qui contraste avec les 15 % de l'ensemble des PME qui sont détenues en majorité par des femmes;
- 12 % des PME appartenant à des jeunes comptaient des propriétaires provenant de minorités visibles, comparativement à seulement 7 % pour l'ensemble des PME.
- 4 % des PME appartenant à des jeunes sont majoritairement détenues par des **autochtones,** alors que seulement 1 % de l'ensemble des PME appartient majoritairement à des autochtones.

Exportations

Les PME appartenant à des jeunes entrepreneurs sont moins nombreuses à exporter que l'ensemble des PME — 7 %, comparativement à 11 % en moyenne. Comme nous l'avons mentionné précédemment, il semble y avoir une corrélation positive entre la taille de l'entreprise et la probabilité que cette dernière exporte (voir le tableau 15, page 62). Comme nous l'avons vu au tableau 23 (page 76), les PME appartenant majoritairement à des jeunes sont plus petites que les autres PME, et très peu d'entre elles comptent 50 employés et plus. Le fait qu'une proportion inférieure à la moyenne de PME appartenant à des jeunes exporte est fort probablement attribuable à la taille des entreprises.

Tableau 24 - Stade de développement de l'entreprise déclaré selon l'âge de l'entrepreneur, en 2000

	30 ans ou moins	31-40 ans	41-50 ans	51-60 ans	plus de 60 ans
Démarrage	15 %	6 %	5 %	4 %	2 %
Progression lente	71 %	56 %	53 %	51 %	36 %
Progression rapide	10 %	20 %	15 %	9 %	4 %
Maturité	4 %	15 %	20 %	24 %	38 %
Déclin	1 %	3 %	7 %	12 %	21 %

Source : Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME au Canada : satisfaction des entrepreneurs et besoins, 2001*

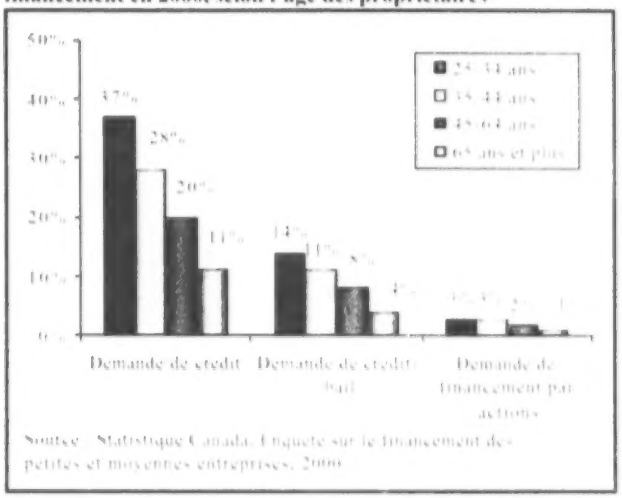
Entrepreneurs sont moins nombreuses à exporter que l'ensemble des PME — 7 %, comparativement à 11 % en moyenne. Comme nous l'avons mentionné précédemment, il semble y avoir une corrélation positive entre la taille de l'entreprise et la probabilité que cette dernière exporte (voir le tableau 15, page 62). Comme nous l'avons vu au tableau 23 (page 76), les PME appartenant majoritairement à des jeunes sont plus petites que les autres PME, et très peu d'entre elles comptent 50 employés et plus. Le fait qu'une proportion inférieure à la moyenne de PME appartenant à des jeunes exporte est fort probablement attribuable à la taille des entreprises.

FAITS SAILLANTS RELATIFS AU FINANCEMENT DES PME APPARTENANT MAJORITAIREMENT À DES JEUNES

Demandes de financement : Comme l'illustre le graphique 35, comparativement à la population des PME en général, celles qui appartiennent à des jeunes ont fait, en moyenne, plus de demandes pour toutes les formes de financement en 2000 :

- 37 % ont demandé du financement par emprunt, contre 23 % pour l'ensemble des PME;
- 14 % ont demandé un crédit-bail, contre 9 %;
- 3 % ont demandé du financement par actions, contre 2 %.

Graphique 35 - Proportion des PME qui ont demandé du financement en 2000, selon l'âge des propriétaires



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000.

Il n'est pas surprenant de constater que le nombre de demandes de financement est plus élevé pour les groupes d'âge inférieurs si on tient compte des besoins des jeunes entrepreneurs et des ressources dont ils disposent. Les jeunes exploitent habituellement des entreprises qui sont encore au stade précoce de leur croissance. Ces entreprises peuvent ne pas encore avoir les sources de financement interne, par exemple les bénéfices non répartis, pour financer leurs activités. Toutefois, d'autres facteurs peuvent également contribuer à ce phénomène.

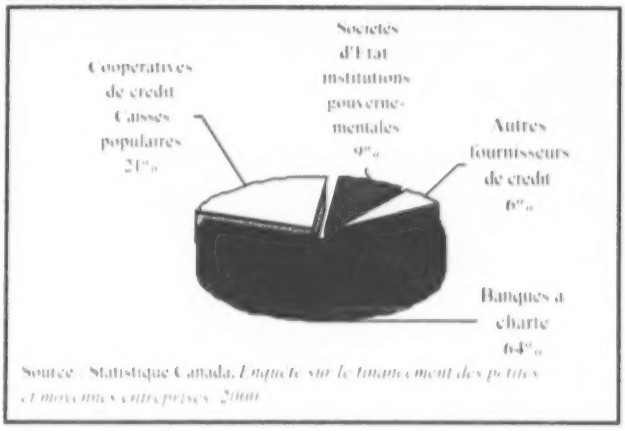
Taux d'approbation du financement par emprunt : En 2000, de toutes les demandes de crédit présentées par les entreprises détenues en majorité par des jeunes, 78 % ont été approuvées, comparativement à 82 %[57] pour l'ensemble des PME. Bien que cette variation se situe dans la marge d'erreur de l'enquête, elle peut refléter des facteurs tels que le manque de renseignements sur les revenus, la taille de l'entreprise et le secteur d'activités. En ce qui a trait au secteur, il est à noter que les entreprises appartenant majoritairement à des jeunes ont tendance à œuvrer davantage dans le secteur des H.S., ce dernier ayant affiché le taux d'approbation le plus bas de tous les secteurs. Le fait est que les entreprises de ce secteur, sans égard aux propriétaires, manquent souvent d'éléments d'actif tangibles, ce qui est exactement ce que les fournisseurs de financement recherchent en garantie pour un prêt. Comme nous l'avons vu, les jeunes entrepreneurs exploitent plus souvent des petites et nouvelles entreprises, dont plusieurs sont au stade du démarrage ou de l'expansion. Ces dernières sont souvent perçues comme étant à haut risque et elles sont en conséquence moins intéressantes pour les fournisseurs de prêts. Il en résulte que de nombreux jeunes entrepreneurs doivent se tourner vers du capital provenant de sources privées, y compris leurs épargnes personnelles, les prêts **de la famille** et des amis, les investisseurs informels et les

[57] Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

autres sources de capital de risque.

Fournisseurs de financement : En comparant le graphique 11 (page 22) au graphique 36, on remarque que les PME appartenant à des jeunes approchent les mêmes fournisseurs de prêt pratiquement dans les mêmes proportions que les PME en général.

Graphique 36 - Fournisseurs de financement auprès desquels la majorité des jeunes entrepreneurs ont fait une demande de financement en l'an 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Processus de demande de financement par emprunt : Tout comme les nombreuse femmes qui ont déclaré avoir besoin de financement mais qui n'ont pas entamé le processus de soumission, les jeunes entrepreneurs soulignent plus fréquemment que les autres groupes d'âge la probabilité d'un refus et la difficulté du processus de demande comme étant les raisons principales de leur hésitation à faire une demande de financement.

Exigence d'offres des biens en garantie pour obtenir un financement par emprunt : la nécessité d'offrir des biens en garantie, particulièrement des biens personnels, est également citée comme une cause de la difficulté des jeunes entrepreneurs à accéder à du financement. Un rapport du groupe Angus Reid constate que le manque de biens personnels du jeune entrepreneur constitue l'obstacle majeur à l'obtention de financement.[58] Les résultats de l'an 2000 sur l'expérience des jeunes entrepreneurs n'appuient cependant pas cette allégation. Étant donné que, proportionnellement, plus de PME appartenant à des jeunes ont soumis des demandes de financement de toutes sortes, il est plutôt surprenant que *l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*[59] démontre que les jeunes entrepreneurs ont dû offrir moins de biens personnels ou de biens de leur entreprise en garantie que les autres entreprises.

- Biens personnels : Moins de PME appartenant à des jeunes ont dû fournir des biens personnels en garantie en l'an 2000 que les PME en général — 30 % comparativement à 39 %.
- Actif de l'entreprise : Les PME appartenant à des jeunes étaient également moins susceptibles de fournir des éléments d'actif de l'entreprise en garantie de leur financement — 37 % comparativement à 41 % pour l'ensemble des PME.

---

[58] Groupe Angus Reid, *Les services financiers à l'intention des petites et moyennes entreprises : un rapport à la Banque de développement du Canada*, 2000, http : www.bdc.ca

[59] Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Introduction

Le recensement de 1996 indiquait que les minorités visibles constituaient 11 % de la population canadienne. Les PME dont les propriétaires appartiennent majoritairement au groupe des minorités visibles représentaient 7 % de toutes les PME canadiennes en 2000. Régionalement, les PME appartenant à des minorités visibles étaient davantage concentrées en Ontario et en Colombie-Britannique, représentant respectivement 9 % et 13 % des PME de ces provinces. Au Québec, les entrepreneurs des minorités visibles détenaient 3 % de l'ensemble total des PME.

Comparativement à toutes les PME en exploitation au Canada, celles qui sont détenues majoritairement par des propriétaires appartenant à des minorités visibles présentent des caractères distincts. Les grandes lignes de la recherche que nous exposons ici nous permettront de mieux comprendre ces caractéristiques, ainsi que les facteurs et les problèmes qui peuvent survenir lorsque ces PME recherchent du financement. Comme le mentionne la note sur l'interprétation au début du présent rapport, le degré de précision statistique des résultats de l'enquête décline rapidement pour les sous-groupes de population de PME. Les 11 % de PME qui ont déclaré être détenues en majorité par des minorités visibles en sont un exemple; l'échantillonnage est trop restreint pour permettre de tirer autre chose que des inférences préliminaires sur leur comportement et leur performance.

PROFIL DES PME APPARTENANT À DES MINORITÉS VISIBLES

Taille de l'entreprise

Les PME appartenant à des membres des minorités visibles tendent à être plus grandes que la moyenne, représentant 9 % de toutes les PME comptant entre 20 et 99 employés en 2000, mais ne représentant que 6 % des travailleurs autonomes au Canada. De la même façon, l'étude[60] effectuée en 1998 par Thomson Lightstone démontrait que les entrepreneurs des minorités visibles tendent à détenir des entreprises plus grandes, tant en termes d'employés que de revenus annuels.

Structure de l'entreprise :

En 2000, 64 % des PME appartenant à des minorités visibles étaient constituées, comparativement à 53 % des PME canadiennes en général.

Secteurs d'activités :

En comparaison de leur contribution de 7 % à la population d'ensemble des PME, les PME appartenant majoritairement à des minorités visibles se retrouvent de manière disproportionnée dans le secteur des IFS (11 % de toutes les PME de ce secteur) et du commerce de gros et de détail (10 % des PME) et moins souvent dans le secteur agricole (2 % de toutes les PME de ce secteur) et dans les industries du secteur primaire (2 % des PME).

---

[60] Thompson Lightstone & Company Ltd., *Les PME au Canada : Enquête de leurs besoins de leurs attitudes et de leur satisfaction envers les institutions financières*, un rapport préparé pour l'Association des banquiers canadiens, 1998.

Données démographiques

Il n'y avait aucune variation significative sur le plan statistique relativement à l'âge entre les entreprises détenues par des minorités visibles et non visibles; on y trouvait cependant un certain nombre d'autres distinctions :

- **Sexe des propriétaires d'entreprise :** Les entreprises appartenaient à des hommes ou à des femmes des minorités visibles affichaient un modèle légèrement différent des autres PME dans l'ensemble :
  - 18 % des PME détenues par des minorités visibles appartenaient majoritairement à des femmes contre 15 % pour l'ensemble des entreprises;
  - 60 % des PME détenues par des minorités visibles appartenaient majoritairement à des hommes, contre 66 % pour l'ensemble les entreprises.

- **Expérience dans la branche d'activité de l'exploitation des propriétaires d'entreprise :** Comme l'illustre le tableau 25, les entrepreneurs des minorités visibles ont moins d années d'expérience en gestion (p. ex. 73% ont plus de 9 ans contre 86% pour toutes les PME). Cette étude ne précise pas clairement si le nombre d'années d'expérience que possède un propriétaire d'entreprise dans sa branche d'activité contribue, de manière positive ou non, à son accès au financement. Toutefois, on peut penser que les banquiers pourraient prendre ce facteur en considération, parmi d'autres, dans leur évaluation des risques de prêter à de nouvelles entreprises, particulièrement celles qui œuvrent dans des secteurs plus à risques.

Tableau 25 - Années d'expérience dans la branche d'activité de l'exploitation déclarées par les propriétaires des minorités visibles en 2000

	Entreprises appartenant à des minorités visibles	Autres entreprises
Moins de deux ans	3 %	2 %
de 2 à 5 ans	14 %	6 %
de 6 à 8 ans	9 %	6 %
Plus de 9 ans	73 %	86 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

- **Éducation :** Les propriétaires d'entreprises des minorités visibles sont plus susceptibles de détenir un diplôme universitaire que tout autre propriétaire de PME — 51 % des entrepreneurs des minorités visibles ont un diplôme universitaire, comparativement à seulement 31 % des autres propriétaires de PME.[61]

[61] Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME au Canada : satisfaction, accès, connaissance et besoins*, 2001.

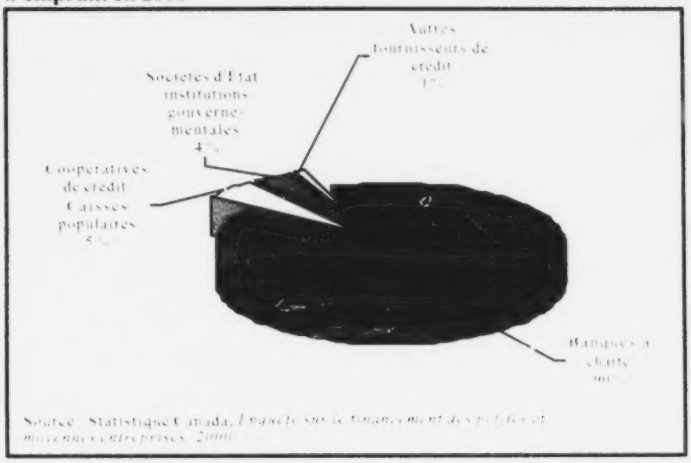
Exportations

Les PME appartenant à membres des minorités visibles étaient légèrement plus susceptibles d'exporter que les PME dans l'ensemble — 13 % comparativement à 11 %. Comme on l'a mentionné précédemment pour les entreprises détenues par des femmes, ce résultat est vraisemblablement relié à la taille de l'entreprise. Toutefois, pour certains membres de ce groupe, particulièrement les immigrants relativement récents, les contacts avec la famille ou les entreprises à l'étranger peuvent également constituer un facteur.

FAITS SAILLANTS DU FINANCEMENT DES PME APPARTENANT AUX MINORITÉS VISIBLES

Dans l'ensemble, l'offre et la demande de financement pour les PME appartenant à des minorités visibles en 2000 n'ont pas beaucoup varié par rapport à celles des autres PME.

Graphique 37 - Fournisseurs auprès desquels les PME détenues majoritairement par des minorités visibles ont fait une demande d'emprunt en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Pourcentage de demandes de financement par emprunt : En 2000, il n'y avait aucune différence entre les PME appartenant à des membres des minorités visibles et les autres entreprises en ce qui a trait à leur pourcentage de demandes pour du financement.

Taux d'approbation du financement par emprunt : Il n'y avait aucune variation dans les taux d'approbation pour le financement par emprunt entre les PME appartenant à des entrepreneurs des minorités visibles et les autres PME en 2000 — 83 % comparativement à 82 %, respectivement.

Fournisseurs de financement par emprunt : Les PME appartenant à des entrepreneurs des minorité visibles étaient plus susceptibles de s'adresser aux banques à charte pour le financement par emprunt en 2000 — 90 % contre 66 % pour l'ensemble des PME (pour les données comparatives, voir le graphique 11, page 22). Les PME appartenant à des minorités visibles n'étaient pas aussi susceptibles de s'adresser aux coopératives de crédit ou aux caisses populaires (5 %), ou aux sociétés d'État et autres programmes de prêts gouvernementaux (4 %), comparativement aux 21 % et 9 % respectivement pour les autres PME. La demande globale pour des emprunts auprès des banques à charte est élevée dans les régions où il y a une plus forte concentration d'entreprises détenues par des membres des minorités visibles. En conséquence, ce résultat est probablement imputable à l'endroit où sont établies les entreprises détenues par des minorités visibles plutôt qu'à une préférence particulière à l'égard des banques à charte.

Processus de demande de financement par emprunt : Les résultats de l'enquête indiquent des

Processus de demande de financement par emprunt : Les résultats de l'enquête indiquent des différences dans les préférences et les perceptions des entrepreneurs des minorités visibles à l'égard du processus de financement. Les PME appartenant à des membres des minorités visibles ont déclaré avoir eu à fournir plus de documents que les autres PME, à savoir des états financiers et des évaluations de l'actif. Pour 17 % des entreprises détenues par des minorités non visibles, aucun document n'était requis, comparativement à seulement 8 % des entreprises appartenant à des minorités visibles. Cela explique probablement que les propriétaires de PME appartenant à des minorités visibles perçoivent plus de difficultés dans le processus de demande de financement. Cette raison a été cité par les entrepreneurs des minorités visibles beaucoup plus fréquemment que par les autres propriétaires de PME — 7 % comparativement à 2 % — pour expliquer leur décision de ne pas avoir recours à du financement par emprunt en 2000, même si le besoin y était. Un certain nombre de facteurs expliquent ces résultats. Premièrement, les entreprises appartenant à des minorités visibles se trouvent plus concentrées que les autres PME dans le secteur des IFS et dans le secteur du commerce de gros et de détail. Ces secteurs ont parfois de la difficulté à obtenir des prêts. Deuxièmement, les entreprises appartenant à des membres des minorités visibles comptent moins d'années d'expérience dans leur branche d'activité que les autres entreprises. Troisièmement, les entreprises appartenant à des minorités visibles ont tendance à obtenir leurs prêts des banques à charte qui affichent un taux d'approbation légèrement inférieur à la moyenne pour l'ensemble des PME (79 % contre 82 % dans l'ensemble). Nous devrons recueillir des données supplémentaires et procéder à des analyses plus poussées afin de déterminer l'importance de ces facteurs pour expliquer les différentes expériences des entrepreneurs des minorités visibles.

Introduction

Selon Entreprise autochtone Canada (EAC)[62], il y avait plus de 20 000 propriétaires d'entreprises autochtones au Canada en 1996, représentant 3,9 % de la population autochtone, comparativement à 7,9 % de la population canadienne en général. Le rythme auquel les autochtones deviennent des entrepreneurs croit environ de 7 % par année.[63] Étant donné la faible population des PME appartenant à des autochtones au Canada, les enquêtes nationales de la population de PME en général ne sont pas suffisantes pour fournir des données statistiquement significatives. Le présent rapport a donc dû s'appuyer, dans certains domaines, sur de l'information supplémentaire pour offrir un portrait plus complet des PME appartenant aux autochtones.

Alors que les entrepreneurs autochtones affrontent les mêmes défis que les autres propriétaires de PME lorsqu'ils démarrent une entreprise et cherchent du financement, ils font parfois face à des défis tout particuliers, selon l'endroit où est établie leur entreprise. Les entreprises autochtones situées dans les réserves exploitent en vertu d'un cadre juridique qui crée des obstacles réels, mais pas nécessairement insurmontables, à l'obtention du financement. En vertu de la *Loi sur les Indiens*, aucun particulier ne peut offrir en garantie des biens situés sur la Réserve — particulièrement des biens immobiliers — en retour d'un financement par emprunt. Bien qu'il soit possible de constituer des personnes morales pour contourner ce problème, cela a été perçu comme un obstacle au financement sur les Réserves et a très certainement affecté la croissance des entreprises sur les Réserves. Il s'agit d'un enjeu complexe concernant l'aspect juridique des traités dont les détails dépassent la portée de ce rapport.

Un problème majeur pour les entrepreneurs autochtones est celui de l'éloignement de leurs collectivités des principaux marchés et sources de financement. Cela crée des défis propres à ces entrepreneurs, puisque la masse de capital et de ressources essentielles à la création et à la réussite d'une entreprise peuvent être difficiles à trouver loin des grands centres. Dans la même veine, l'accès aux marchés est plus coûteux, affectant de ce fait les marges de profit que les entreprises en région éloignée peuvent anticiper, qui à leur tour ont une incidence sur la capacité d'attirer du capital, les prêteurs pouvant les considérer plus à risques.

---

[62] Cette organisation, affiliée à Industrie Canada, gère les investissements du gouvernement fédéral par le biais d'un réseau de sociétés autochtones de financement dans tout le pays qui propose aux entreprises autochtones des prêts et du financement de capital risque, à l'intérieur comme à l'extérieur des réserves. À ce titre, EAC étudie de plusieurs façons les besoins des entrepreneurs autochtones, comme le financement.

[63] Entreprises autochtone Canada, *Les entrepreneurs autochtones au Canada – Progrès et perspectives, 2001*.

PROFIL DES ENTREPRENEURS AUTOCHTONES

Dans l'ensemble, selon le recensement de 1996, les autochtones représentaient 3 % de la population canadienne. Par contre, seulement 1,4 % de toutes les PME canadiennes étaient détenues en majorité par des autochtones.

Répartition régionale : Le modèle de concentration des entreprises appartenant aux autochtones reflète la répartition des concentrations de la population autochtone générale. Les entreprises appartenant à des autochtones représentent les pourcentages suivants de toutes les PME dans les régions suivantes :

- **Alberta et Territoires du Nord-Ouest** : 4 %
- **Manitoba/Saskatchewan/Nunavut** : 2 %;
- **Provinces de l'Atlantique** : 2 %.

Secteurs d'activité : Les PME appartenant à des autochtones représentent les pourcentages suivants de toutes les PME dans les secteurs suivants :

- **Agriculture** : 2 %;
- **Industries primaires** : 2 %;
- **Services professionnels** : 1 %;
- **Secteur des IFS** : moins de 1 %.[64]

Données démographiques : Dans ce contexte d'augmentation rapide de propriétaires d'entreprises autochtones (la population de propriétaires croît de 7 % par année), on trouve beaucoup de jeunes jeunes et relativement peu de femmes.[65]

- Les jeunes autochtones sont environ deux fois plus susceptibles que les jeunes canadiens en général de devenir entrepreneurs.
- Les femmes autochtones sont la deux fois moins susceptibles de démarrer une PME que les femmes canadiennes en général. Le nombre de PME appartenant à des femmes autochtones croît toutefois à un rythme plus élevé que tout autre groupe.

---

[64] Ces chiffres correspondent à ceux mis à jour par l'Enquête auprès des peuples autochtones de 1997 et l'enquête effectuée en 1998 par Thompson Lightstone & Company Limited; ces deux études ont montré que les PME qui appartenaient aux Autochtones concentraient leurs activités principalement dans l'agriculture, les secteurs primaires et de commerce de détail, et notamment la pêche et l'exploitation forestière et minière.

[65] Entreprise autochtone Canada, *Les entrepreneurs autochtones au Canada : Progrès et perspectives*, 2001.

Exportations : Les résultats récents indiquent que la majorité des PME appartenant à des autochtones représentent 2 % des PME canadiennes qui exportent.[66] Cela est cohérent avec le 1,4 % de PME canadiennes qui sont la propriété d'autochtones.

FAITS SAILLANTS SUR LE FINANCEMENT DES PME APPARTENANT À DES AUTOCHTONES

Introduction

Dans l'ensemble, l'information émanant de la récente *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*[67] n'était pas concluante relativement aux pratiques de financement des PME appartenant aux autochtones. Comme on l'indique ci-dessus, les enquêtes sur la population générale des entreprises ne fournit généralement pas de données significatives pour l'étude des entreprises appartenant à des autochtones.

La présente section s'appuie sur une étude[68] de 1998 qui révélait que 56 % des entrepreneurs autochtones n'avaient pas adéquatement accès aux prêts et au capital de risque pour financer leurs entreprises. D'autres résultats significatifs de l'étude sont mis en évidence ci-après.

Fournisseurs de financement par emprunt [69] : Les banques sont la principale source de capital de démarrage (47 %), suivies par les sociétés de développement autochtone (24 %), les programmes du gouvernement fédéral (11 %), la famille et les amis (10 %) et les programmes des gouvernements provinciaux et territoriaux (7 %).

Processus de demande de financement par emprunt : Les problèmes perçus comme affectant l'accès au capital incluent :

- le manque de biens à offrir en garantie : 40 %;
- l'incapacité d'utiliser les biens situés sur la réserve en garantie : 30 %;
- le manque d'institutions financières locales : 27 %;
- la non-rentabilité de l'entreprise : 22 %.

---

[66] Ce chiffre contraste avec les 6 % trouvés en 1997 dans l'enquête auprès des peuples autochtones et il est vraisemblablement le simple résultat d'un échantillon de petite taille.

[67] Statistique Canada, 2001.

[68] David Caldwell et Pamela Hunt, *Aboriginal Businesses : Les entreprises autochtones - caractéristiques et stratégies de croissance*, Entreprise autochtone Canada, Industrie Canada, document hors série 20, 1998.

[69] Ibid.

Instruments de financement par emprunt : On a demandé aux entrepreneurs autochtones quelles sont les sources de financement qu'ils ont utilisées en 1998. Leurs réponses se résument ainsi :

- prêts personnels de la famille et des amis : 48 %;
- fournisseurs de crédit : 30 %;
- prêts d'établissements de crédit autochtones : 22 %;
- prêts non garantis de banques commerciales : 20 %
- prêts garantis gouvernementaux : 15 %
- conventions de vente conditionnelle : 11 %

Financement par actions : La même enquête demandait aux répondants leurs perceptions face au financement par actions. Les raisons les plus fréquemment évoquées pour le manque d'accès à ce type de financement chez les entrepreneurs autochtones étaient :

- le manque de ressources personnelles : 58 %;
- le manque d'accès au capital de risque : 36 %;
- des bénéfices non répartis insuffisants : 32 %;
- l'absence de fonds d'investissements communautaires :31 %;
- l'incapacité de la famille ou des amis à investir : 16 %.

Financement de démarrage : De tous les répondants parmi les entrepreneurs autochtones qui avaient démarré une entreprise :

- 88 % comptaient sur des investissements personnels, contre 55 % de toutes les PME;[70]
- 31 % ont utilisé des bénéfices non répartis, contre 60 % de toutes les PME;
- 21 % ont reçu des investissements de la part de leur famille ou de leurs amis, contre 5 % de toutes les PME;
- 7 % ont obtenu des investissements des fonds d'investissement communautaire;
- 5 % s'appuyaient sur le capital de risque, contre 2,8 % de toutes les PME.

Exigences pour le financement de démarrage : Au stade de démarrage, de toutes les entreprises autochtones :

- 32 % exigeaient moins de 5 000 $;
- 32 % exigeaiententre 5 000 $ et 25 000 $;
- 12 % exigeaient plus de 100 000 $.

Utilisation du capital de risque : Les PME autochtones utilisent davantage le capital de risque que l'emprunt dans leur structure de capital au stade de démarrage :

- 45 % étaient entièrement financées par du capital de risque au stade de démarrage;
- 17 % étaient entièrement financées par un emprunt au stade de démarrage.

---

[70] Ibid.

Introduction

Jusqu'à maintenant, on a recueilli peu de preuves empiriques sur les besoins de financement et les conditions auxquelles font face les groupes linguistiques au Canada. La plupart des statistiques mises en lumière dans la présente section sont extraites de l'étude effectuée pour Industrie Canada par l'Université du Québec à Trois-Rivières au printemps et à l'été 2001.

PROFIL LINGUISTIQUE DES ENTREPRENEURS

Les langues maternelles des entrepreneurs sont très semblables à celles de l'ensemble de la population :

- 59 % des propriétaires de PME étaient anglophones, contre 59 % pour l'ensemble de la population;
- 27 % étaient francophones, contre 23 %;
- 14 % parlaient une langue non-officielle, contre16 %.

Moyenne d'âge des propriétaires de PME, selon la langue maternelle :

- 46 ans pour les entrepreneurs dont la langue maternelle est le français;
- 48 ans pour les entrepreneurs dont la langue maternelle est l'anglais;
- 49 ans pour les autres groupes linguistiques.

Les propriétaires d'entreprises appartenant à des minorités linguistiques sont plus susceptibles d'être des hommes que tout autre groupe.

Éducation : Comme l'illustre le tableau 26, les entrepreneurs dont la langue maternelle est le français ont tendance à avoir moins d'éducation formelle que les autres propriétaires de PME : 24 % avaient un diplôme universitaire contre 33 % pour les entrepreneurs dont la langue maternelle est l'anglais et 37 % pour les autres langues.

Tableau 26 - Niveau d'éducation selon la langue maternelle de l'entrepreneur, en 2000

Plus haut niveau d'éducation atteint	Anglophone	Francophone	Langue maternelle non officielle
Élémentaire	6,3 %	9,9 %	6,1 %
Secondaire	38,0 %	43,7 %	30,6 %
Collégial	23,2 %	22,2 %	25,9 %
Universitaire	32,4 %	24,2 %	37,4 %

Source : Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001*

Stade de croissance de l'entreprise : Eu égard à leur entreprise, les entrepreneurs francophones tendent à détenir des entreprises plus vieilles qui sont à des stades de croissance plus avancés. Comme l'illustre le tableau 27, ces

entrepreneurs affichaient également le pourcentage le plus bas de démarrage d'entreprises comparativement aux autres groupes linguistiques.

Tableau 27 - Stade de croissance d'entreprise déclaré, selon le profil linguistique de l'entrepreneur, en 2000

	Anglophone	Francophone	Langue maternelle non officielle
Démarrage	5 %	1 %	14 %
Croissance rapide	13 %	12 %	13 %
Croisssance lente	51 %	54 %	50 %
Maturité	22 %	21 %	19 %
Déclin	9 %	12 %	5 %
Total	100 %	100 %	100 %
Croissance moyenne anticipée pour les deux prochaines années	37 %	25 %	49 %

Source: L'institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001*, commandée par Industrie Canada, 2002.

Taux moyens anticipés de croissance selon le groupe linguistique :

On a demandé aux PME quel taux de croissance elles anticipaient au cours des deux prochaines années afin d'atteindre leurs objectifs. Elles ont répondu vouloir atteindre les taux de croissance suivants :

- 49 % pour les entrepreneurs parlant une langue maternelle non officielle;
- 37 % pour les entrepreneurs anglophones;
- 25 % pour les entrepreneurs francophones.

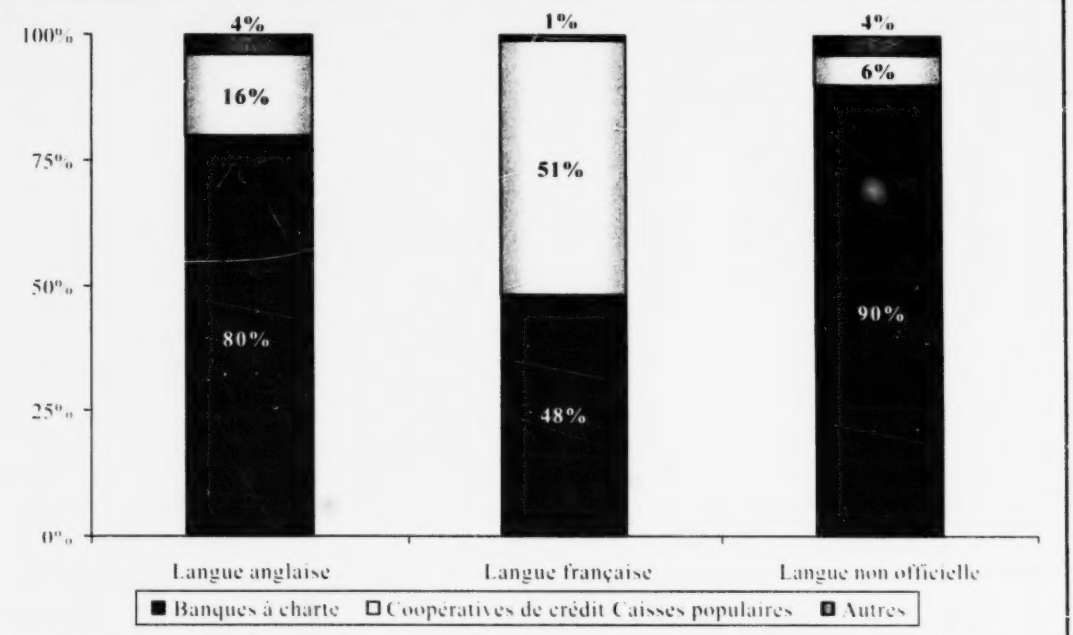
Exportation : Les groupes linguistiques non officiels étaient également plus susceptibles d'être des exportateurs :

- 26 % des propriétaires de langue non officielle exportent;
- 21 % des propriétaires anglophones exportent;
- 13 % des entrepreneurs francophones exportent.

FAITS SAILLANTS DU FINANCEMENT DES PME SELON LE GROUPE LINGUISTIQUE

Il semble y avoir certaines différences substantielles entre les fournisseurs utilisés et les taux d'approbation parmi les groupes linguistiques. Comme l'illustre le graphique 38, 48% des propriétaires francophones de PME ont déclaré que leur principal établissement financier pour les activités quotidiennes sont les coopératives de crédit et les caisses populaires. À l'opposé, 80 % des propriétaires anglophones d'entreprises préfèrent transiger avec les banques à charte pour leurs besoins financiers quotidiens ainsi que 90% des entrepreneurs appartenant à des groupes de minorités linguistiques. (voir le tableau 6, page 30).

Graphique 38 - Principaux établissements financiers déclarés par les entrepreneurs pour leurs activités quotidiennes, selon le profil linguistique de l'entrepreneur, en 2000



Source : Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001*, commandée par Industrie Canada, 2002.

Ces modèles peuvent refléter la structure de l'industrie des services financiers dans l'ensemble du pays plus qu'une préférence pour certains établissements parmi les propriétaires d'entreprises appartenant à ces groupes linguistiques.

Taux d'approbation du financement par emprunt : Cette étude démontre que, avec un taux d'approbation global de 82 % de toutes les PME, les entreprises appartenant à des entrepreneurs des minorités linguistiques non officielles obtenaient les taux d'approbation de financement les plus bas :

Pour les demendes relatives aux marges de crédit, les taux d'approbation étaient les suivants :

- Propriétaires de PME appartenant à un groupe linguistique non officiel : 69 %;
- Propriétaires francophones de PME : 91 %;
- Propriétaires anglophones de PME : 81 %.

Les taux d'approbation des demandes de prêts à moyen et long termes étaient les suivants :

- Propriétaires de PME appartenant à des minorités linguistiques : 75 %;
- Propriétaires francophones de PME : 94 %;
- Propriétaires anglophones de PME : 83 %.

Une collecte de données supplémentaire et une analyse plus approfondie seront nécessaires pour révéler si ces variations reflètent des anomalies statistiques ou si elles sont plus fortement liées au secteur, à l'âge et aux profils régionaux des entreprises. Les PME appartenant à des minorités linguistiques sont comparativement plus jeunes et elles affichent un pourcentage plus élevé d'entreprises en démarrage que les autres entreprises.

Instruments de financement par emprunt : La variation est très minime dans les pourcentages de demande pour les divers instruments financiers entre les groupes linguistiques, à l'exception du crédit-bail. Comme l'illustre le graphique 39, les entrepreneurs francophones étaient légèrement moins enclins à demander du crédit-bail que les autres groupes linguistiques.

Accès au capital de risque : Une caractéristique fondamentale du capital de risque c'est que les investisseurs s'attendent à partager la propriété de l'entreprise en retour de leurs investissements. Les entrepreneurs qui sollicitent du capital de risque doivent être prêts à partager la propriété de leur entreprise pour attirer ce type de financement. Il est intéressant de noter que, si le Québec a définitivement le système d'investissements en capital de risque pour les petites entreprises le plus au point de toutes les régions du Canada, les propriétaires francophones sont les plus réfractaires à diluer les avoirs de leurs PME, comme l'illustrent les résultats[71] suivants :

- la moitié des propriétaires francophones de PME ont déclaré qu'ils ne vendraient pas de part de leur avoir dans leur PME pour en financer la croissance ou l'expansion;
- 39 % des propriétaires anglophones ont déclaré la même chose;
- 35 % des entrepreneurs dont la langue maternelle n'est pas officielle ont fait de même.

Demandes de capital de risques : Les entrepreneurs francophones ont fait légèrement moins de demandes pour du « d'autofinancement par actions[72] » comparativement aux autres groupes linguistiques :

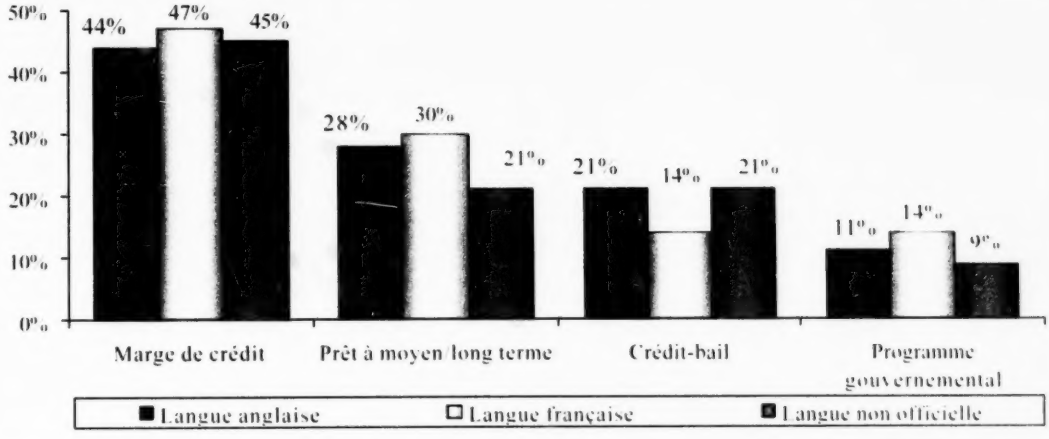
- 2 % des propriétaires de PME parlant français ont fait une demande d'autofinancement par actions;
- 5 % des propriétaires de PME parlant l'anglais en ont fait;
- 4 % des propriétaires de PME des minorités parlant une langue non officielle ont fait de même.

---

[71] Industrie Canada, 2002, *Le financement des PME canadiennes : Satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001*, exécuté sur demande par l'Université du Québec à Trois-Rivières.

[72] La définition d'autofinancement par actions, selon l'étude de l'UQTR, inclut le financement par les amis et la famille ainsi que par les employés.

Graphique 39 - Proportion d'entreprises ayant demandé du financement, selon l'instrument et le profil linguistique de l'entrepreneur, entre 1998-2000



Source : L'institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001* , commandée par Industrie Canada, 2002.

De façon similaire, pour les formes de financement externe par action[73] telles que le capital de risque, les propriétaires de PME parlant français ont fait moins de demandes. Les statistiques sont les suivantes :

- 1 % des propriétaires de PME parlant français;
- 4 % des propriétaires de PME parlant l'anglais; et
- 4 % des propriétaires de PME des minorités linguistiques non-officielles.

[73] Selon la définition de l'UQTR, le financement externe par actions inclut les investisseurs informels, le capital de risque et le financement par les sociétés d'état.

Tableau 28 - Profil clé et statistiques sur le financement des PME, en pourcentage de propriété par desfemmes en 2001

	Appartenant à plus de 50 % à des femmes	Détenues à 50 % par des femmes	Détenues à moins de 50 % par des femmes	0 % de propriété par des femmes
Toutes les PME				
	14,9 %	19,0 %	11,5 %	54,7 %
Taille des PME				
0 employé	5,1 %	20,0 %	8,1 %	56,9 %
1 à 4 employés	16,2 %	18,5 %	12,5 %	52,8 %
5 à 19 employés	12,5 %	18,7 %	16,4 %	52,3 %
20 à 99 employés	9,5 %	13,3 %	23,0 %	54,3 %
100 à 499 employés	4,3 %	4,9 %	32,1 %	58,7 %
Régions				
Provinces de l'Atlantique	15,5 %	12,8 %	12,5 %	59,3 %
Québec	15,4 %	10,1 %	11,7 %	62,8 %
Ontario	16,7 %	17,7 %	9,3 %	56,3 %
Manitoba/Saskatchewan/ Nunavut	10,9 %	29,8 %	16,7 %	42,7 %
Alberta / Territoires du Nord-Ouest	11,0 %	29,1 %	14,7 %	45,3 %
Colombie-Britannique/Yukon	15,2 %	22,8 %	9,9 %	52,1 %
Industries				
Agriculture	4,7 %	32,3 %	17,4 %	45,5 %
Primaire	4,4 %	19,3 %	15,1 %	61,2 %
Fabrication	13,2 %	18,2 %	11,4 %	57,1 %
Commerce en gros / au détail	19,0 %	19,5 %	13,3 %	48,2 %
Services professionnels	23,4 %	15,4 %	9,5 %	51,7 %
Secteur des IFS	11,5 %	19,8 %	12,6 %	56,1 %
Autres secteurs	15,2 %	16,1 %	9,5 %	59,2 %
Zones				
Urbaine	16,1 %	16,6 %	11,5 %	55,8 %
Rurale	11,6 %	25,4 %	11,4 %	51,6 %

suite ...

Tableau 28 - Profil clé et statistiques sur le financement des PME, en pourcentage de propriété par desfemmes en 2001

	Appartenant à plus de 50 % à des femmes	Détenues à 50 % par des femmes	Détenues à moins de 50 % par des femmes	0 % de propriété par des femmes
Financment par emprunt				
Poucentage de participation	16,9 %	28,4 %	23,0 %	21,8 %
Taux d'approbation	82,1 %	87,0 %	80,0 %	78,5 %
Financement par crédit-bail				
Poucentage de participation	6,9 %	9,2 %	9,3 %	8,6 %
Taux d'approbation	99,1 %	98,4 %	97,1 %	96,7 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et des moyennes entreprises, 2000*

Tableau 29 -Profil clé et statistiques sur le financement des PME, en pourcentage selon la propriété par des personnes handicapées, autochtones, des minorités visibles et selon l'âge en 2001

	Personnes avec un handicap	Autochtones	Minorités visibles	Âgés de moins de 25 ans	Âgés de 25 à 34 ans
Général	2,1 %	1,4 %	7,0 %	0,6 %	8,4 %
Taille des PME					
0 employé	2,4 %	1,2 %	5,6 %	0,6 %	6,9 %
1 à 4 employés	2,2 %	1,4 %	7,5 %	0,5 %	10,6 %
5 à 19 employés	1,4 %	1,6 %	9,5 %	0,6 %	9,2 %
20 à 99 employés	1,9 %	2,0 %	9,2 %	0,4 %	5,4 %
100 à 499 employés	0,3 %	0,6 %	6,2 %	0,4 %	1,7 %
Régions					
Provinces de l'Atlantique	3,3 %	2,1 %	2,4 %	0,6 %	8,6 %
Québec	2,0 %	0,4 %	3,4 %	1,0 %	11,5 %
Ontario	2,5 %	0,9 %	9,1 %	0,2 %	7,2 %
Manitoba Saskatchewan Nunavut	1,6 %	2,0 %	3,2 %	0,5 %	7,6 %
Alberta Northwest Territories	1,3 %	4,1 %	6,3 %	0,6 %	8,7 %
Colombie-Britannique Yukon	2,2 %	1,0 %	12,7 %	0,7 %	6,9 %
Industrie					
Agriculture	2,9 %	2,3 %	1,9 %	0,5 %	8,5 %
Primaire	2,1 %	2,2 %	1,5 %	0,4 %	9,2 %
Fabrication	2,8 %	1,4 %	8,5 %	0,7 %	8,2 %
Commerce en gros de détail	1,9 %	0,9 %	10,0 %	0,3 %	7,2 %
Services professionnels	2,2 %	0,8 %	6,3 %	0,1 %	5,2 %
Secteur des H S	2,0 %	0,2 %	10,9 %	0,8 %	12,2 %
Autres secteurs	2,0 %	1,5 %	7,2 %	0,7 %	9,2 %
Zones					
Urbaine	2,1 %	1,2 %	9,1 %	0,5 %	8,3 %
Rurale	2,2 %	1,9 %	1,4 %	0,8 %	8,8 %
Financement par emprunt					
Pourcentage de participation	X	X	24,3 %	X	36,5 %
Taux d'approbation	X	X	82,7 %	X	78,1 %

suite

Tableau 29 -Profil clé et statistiques sur le financement des PME, en pourcentage selon la propriété par des personnes handicapées, autochtones, des minorités visibles et selon l'âge en 2001

	Personnes avec un handicap	Autochtones	Minorités visibles	Âgés de moins de 25 ans	Âgés de 25 à 34 ans
Financement par crédit-bail					
Pourcentage de participation	X	X	8,0 %	X	13,7 %
Taux d'approbation	X	X	91,2 %	X	97,0 %

Note X - les données ne sont pas significatives au plan statistique

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et des moyennes entreprises, 2000*

Troisième partie

Programme de recherche sur le financement des PME : historique et aperçu

CONTEXTE

En 1996, le gouvernement fédéral a commandé au Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien (le Groupe de travail MacKay) d'étudier les politiques publiques affectant le secteur des services financiers. Dans le cadre d'un mandat beaucoup plus vaste, le gouvernement a demandé au Groupe de travail de lui présenter ses recommandations relativement au financement des PME.

Vers la fin de 1998, le Groupe de travail Mackay a publié un rapport qui répondait en détail au reste de son mandat, mais il a conclu que les données disponibles était insuffisantes pour établir quelque recommandation que ce soit quant au financement des PME. À la lumière de cette conclusion, le Groupe de travail a recommandé que le gouvernement déploie un effort concerté visant à améliorer la qualité et la quantité de l'information sur le financement des PME, qui couvrirait tous les fournisseurs de services financiers ainsi que les PME elles-mêmes.

En juin 1999, le gouvernement a répondu au rapport du Groupe de travail. Dans le cadre de cette réponse, il a accepté la recommandation du groupe et a confié à Industrie Canada, au ministère des Finances et à Statistique Canada le mandat de travailler ensemble pour colliger des données sur le financement des PME et de communiquer régulièrement au Comité de l'industrie de la Chambre des Communes les conclusions sur l'état de la situation du financement des PME au Canada. À cette fin, ces organismes gouvernementaux ont formé un partenariat pour concevoir et mettre en œuvre le Programme de recherche sur le financement des PME (PRF) et ils ont engagé les ressources pour établir un régime de collecte de données. Grâce à cette initiative, ainsi qu'à d'autres recherches et analyses, ils envisagent de fournir un tableau complet de la situation du financement des PME, couvrant toute la gamme des produits et services financiers.

SITUATION DE LA COLLECTE DE DONNÉES SUR LES PME : AVANT LE PRF

Avant le Programme de recherche sur le financement des PME, les données sur le financement des petites et moyennes entreprises provenaient principalement de rapports de divers groupes de l'industrie et des enquêtes de Statistique Canada sur la main-d'œuvre et l'industrie. Par exemple, depuis 1995, l'Association des banquiers canadiens (ABC) publie des statistiques sur les activités de prêts aux PME des principales banques à charte. De plus, l'Association canadienne de capital de risque (ACCR) et l'Association canadienne de financement et de location (ACFL) ont fourni des rapports ponctuels sur les activités de leurs membres relativement au financement des PME. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) a aussi effectué des sondages sur une base régulière auprès de ses membres pour déterminer leur perception et leurs expériences en ce qui concerne la disponibilité du crédit.

Bien que ces efforts aient contribué à réaliser un énorme progrès en matière de collecte de données sur le financement des petites entreprises, il n'existait aucun cadre conceptuel commun permettant d'observer la situation du financement des PME au Canada dans son ensemble. En conséquence, les critiques, y compris le Groupe de travail MacKay, ont soulevé des problèmes de comparabilité entre les sources de données, le manque de couverture pour tous les fournisseurs importants de financement, et la possibilité d'un parti pris dans l'analyse des résultats et le rapport. Tout cela a contribué à la nécessité d'une collecte de données financières sur les PME qui soit cohérente, complète et impartiale.

CONCEPTION ET MISE EN OEUVRE DU PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME

En élaborant le Programme de recherche sur le financement des PME, les partenaires du gouvernement se sont appuyés sur l'expérience de l'ABC et de la FCEI. Le PRF sur les PME élargira cependant le champ de collecte de données pour y inclure tous les fournisseurs significatifs de financement aux petites entreprises au Canada, tant sur le marché des emprunts que celui des actions.

Le concept initial du Programme de recherche sur le financement des PME prévoyait deux enquêtes : une auprès des fournisseurs de financement aux PME et l'autre sur les demandes de financement des PME. Ensemble, elles devaient mettre en évidence les vastes enjeux entourant le financement par emprunt et par actions au Canada. Les détails les plus subtils du financement des PME devaient être explorés en utilisant les résultats d'études spécialisées (quatre d'entre elles ont été complétées à ce jour et elles sont discutées dans les parties I et II du présent rapport). Si cette structure générale de collecte de données et de recherche est le résultat de consultations à l'échelle nationale auprès de partenaires clés dans le domaine du financement des PME, ces consultations ont aussi nettement contribué à la circonscrire.

CONSULTATIONS

En général, ce programme vise à modifier de façon permanente notre façon de collecter et de communiquer les données concernant la demande et la disponibilité de tous les types de financement pour les PME. Comme il n'existait aucun modèle à suivre, soit au pays ou à l'étranger, les partenaires ont entrepris une série complète de consultations sur l'approche, les méthodologies et les instruments d'enquête auprès d'une gamme de divers intervenants. Comme l'indique le rapport de mai 2000 au Comité permanent sur l'industrie[74] de la Chambre des communes, l'élaboration de ce programme a exigé des consultations exhaustives auprès de divers groupes directement intéressés à la situation de l'accès au financement par les PME au Canada, y compris les organismes représentant les PME, les fournisseurs de financement et les organismes gouvernementaux. En bout de ligne, l'approche a exigé deux sessions de consultations au printemps et à l'été 2000.

---

[74] Industrie Canada, Statistique Canada, Programme de recherche sur le financement des PME, *Rapport au Comité permanent de l'industrie de la Chambre des Communes, mai 2000.*

Plus de 75 entreprises, organisations et particuliers ont participé à des réunions tenues à Montréal, à Québec, à Toronto à Vancouver et à Ottawa. Les partenaires ont également eu des discussions plus détaillées avec les principaux intervenants sur des détails spécifiques relatifs au contenu du questionnaire. Leur point de vue et leur participation étant essentiels au succès de ce programme, les intervenants continueront à être impliqués dans la conception de l'enquête et dans les plans de recherche.

PREMIÈRE RONDE DE CONSULTATIONS

L'objectif de la première ronde de consultations était d'obtenir des appuis quant à la nécessité du Programme et l'opinion des parties intéressées sur l'approche suggérée. Au cours de ces consultations, qui se sont terminées en avril 2000, les participants se sont généralement dits d'accord sur la nécessité d'améliorer la qualité des renseignements disponibles sur le financement des PME au Canada. Forts de l'engagement du gouvernement à corriger ce manque d'information de longue date sur cet aspect si important des affaires, les intervenants se sont montrés heureux de l'occasion de participer à ce programme. Les préoccupations soulevées mettaient surtout l'accent sur :

- la longueur des questionnaires;
- la complexité des éléments de données nécessaires;
- le besoin d'une plus grande clarté dans la terminologie et les définitions;
- la nécessité de minimiser le fardeau de réponse pour les répondants aux questionnaires.

Pour répondre aux préoccupations des intervenants, l'approche et les outils de collecte de données ont été réévalués. Les questionnaires de l'enquête ont été abrégés et simplifiés. Les partenaires, en collaboration avec les principaux intervenants, ont commencé à établir des définitions standards pour les éléments complexes de données.

Pour répondre aux préoccupations en regard de la conformité, la méthodologie suggérée pour la collecte de données a été raffinée. On a réduit les nombre de données demandées aux fournisseurs de financement, et on a augmenté la quantité et l'étendue des données à recueillir par l'enquête auprès des PME. De nombreux fournisseurs de services financiers n'enregistrent pas de façon systématique l'information sur leur clientèle et ceux qui le font doivent souvent en respecter la nature confidentielle. En conséquence, parmi les éléments transférés de l'enquête auprès des fournisseurs à l'enquête auprès des PME, on trouve beaucoup de données qualitatives relatives à l'entreprise et aux caractéristiques des propriétaires d'entreprise. Les fournisseurs de services financiers mettaient en doute leur habileté à fournir les données nécessaires à l'initiative — au moins à court terme. Pour répondre à cette préoccupation, il a été convenu de prolonger le programme de mise en œuvre sur une période de cinq ans pour donner aux répondants le temps nécessaire pour adapter leurs systèmes.

Deuxième ronde de consultations

Le but de la deuxième ronde de consultations, tenue en juin et juillet 2000, visait à obtenir un accord sur le plan quinquennal d'implantation et un engagement envers ce dernier pour améliorer la collecte et l'analyse de données. La deuxième ronde mettait aussi l'accent sur les aspects techniques des éléments de données suggérés dans l'enquête auprès des fournisseurs, la sélection d'éléments spécifiques de données à recueillir et leur pertinence, et la capacité des fournisseurs à fournir les données dans les délais requis.

La réponse des intervenants en regard des aspects techniques du programme de collecte de données a été généralement favorable et constructive. Les intervenants ont reconnu que, pour bon nombre de groupes industriels, plusieurs des éléments de données demandés étaient en fait déjà collectés et, dans certains cas, avaient même déjà fait l'objet de rapports. Les intervenants étaient souvent préoccupés par les éléments pour lesquels ils n'avaient aucune donnée, comme l'effectif et les listes de codes postaux des clients, la terminologie standard des industries fondées sur le savoir (IFS) et la mesure des flux financiers.

Reconnaissant ces limites, les partenaires ont intégré les suggestions reçues au cours des consultations dans le programme de collecte de données. Pour l'enquête de base initiale auprès des fournisseurs de financement, « nombre d'employés » a été remplacé par « taille d'approbation » pour référer à la taille d'une entreprise. Pour mesurer les flux financiers, les partenaires prévoient effectuer des enquêtes trimestrielles auprès des fournisseurs et collecter les données sur les encours, ou les stocks, au même moment. Le détail géographique a été ramené à l'échelle provinciale et territoriale. La réduction au chapitre des détails au cours des rondes initiales d'enquêtes permettra aux fournisseurs financiers de modifier leurs systèmes de données de façon à ce que Statistique Canada puisse recueillir l'information requise des répondants dans des sondages ultérieurs.

Programme de collecte de données

Grâce au processus consultatif de planification, les partenaires ont lancé un processus révisé de collecte de données en deux volets, comportant des enquêtes repères et des études spécialisées. Statistique Canada assume principalement la responsabilité de la tenue d'enquêtes de repères à intervalles réguliers auprès des PME (enquêtes du côté de la demande), et des fournisseurs de services financiers aux PME (enquêtes du côté de l'offre). Ces enquêtes visent à mesurer la valeur totale du nouveau financement et du financement en cours selon le fournisseur, l'instrument, la région, l'industrie et la taille des PME, de même qu'à mettre en lumière les pratiques et les modèles de financement des PME partout au Canada.

Les enquêtes seront exhaustives, mais elles pourraient malgré tout ne pas fournir suffisamment de détails pour permettre une compréhension en profondeur de certains des secteurs niches du marché du financement des PME, par exemple les investisseurs informels, les IFS et les entreprises autochtones. C'est pour cette raison que les enquêtes de base sont complétées par des études spécialisées conduites par Industrie Canada ou Statistique Canada. Parmi les études en cours à Industrie Canada, il y a l'enquête bi-annuelle sur les attitudes, les perceptions et les attentes des propriétaires de petites entreprises face au financement des PME au Canada. L'enquête sur l'attitude des PME est semblable en termes de concept et d'approche à l'étude de Thompson-Lightstone, commandée en 1996, 1997 et 1998 par l'ABC.

RAPPORT SUR LES CONCLUSIONS DE L'ENQUÊTE REPÈRE

La première enquête du côté de la demande, en 2001, a été menée par téléphone et complétée par une collecte de renseignements supplémentaires par télécopieur. Ce travail fourni de l'information de la part d'entreprises sur le financement par emprunt et par actions que ces dernières ont demandé et obtenu. L'enquête triennale a deux grands objectifs : d'abord, apprendre la nature et les résultats des demandes des entreprises pour du financement; deuxièmement, déterminer l'importance relative des divers instruments et sources de financement que les entreprises utilisent. En plus d'une ventilation de l'industrie, d'autres critères importants pour l'analyse de données et l'établissement de rapport incluront la taille de l'entreprise (définie par le nombre d'employés), la région géographique et l'âge de l'entreprise. Les caractéristiques des propriétaires d'entreprises ont aussi été recueillies pour évaluer si elles ont une incidence sur la capacité des PME à accéder au financement.

Dans le cadre de la première enquête auprès des fournisseurs de financement, effectuée en 2001, on a interrogé les banques nationales, les coopératives de crédit, les caisses populaires, les sociétés d'affacturage, certaines sociétés d'état fédérales, des fonds de capital de risque, des sociétés d'assurance et des entreprises de location de véhicules et d'équipements. Cette enquête deviendra trimestrielle au cours des deux prochaines années, et elle fera rapport sur les encours et les pertes agrégés selon le type de fournisseurs, le taux d'approbation, l'instrument, la région et l'industrie.

PLANIFICATION ET PRIORITÉ POUR UNE COLLECTE DE DONNÉES AMÉLIORÉE

Étant donné l'étendue du Programme de recherche sur le financement des PME, les partenaires se sont donné cinq ans pour rendre à terme la collecte de données et le programme de recherche. Une stratégie à long terme était nécessaire pour permettre aux répondants de modifier leur système en fonction de certains aspects de la collecte de données.

Le calendrier suivant reflète les enjeux décrits dans le mandat du gouvernement et les sujets qui demanderont une analyse plus approfondie selon le rapport du Groupe de travail MacKay, comme il a été précédemment discuté avec le Comité de l'industrie. On y trouve le calendrier des enquêtes repères à venir, de même qu'une vue d'ensemble des études spécialisées qui sont prévues à court terme. Des études supplémentaires et des brèves enquêtes seront vraisemblablement effectuées au fur et à mesure que l'analyse de données des enquêtes repères sembleront indiquer que des sujets requièrent une recherche plus approfondie.

Enquêtes repères	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005
Enquête du côté de la demande	Enquête pilote (juin 2000)	Enquête comparative (juin 2001)	Enquête supplémentaire	Enquête supplémentaire	Enquête comparative
Enquête du côté de l'offre	Enquête comparative (mars 2001)	Enquête comparative (janvier 2002)	Enquêtes semi-annuelles (janvier et juillet 2002)	Enquêtes trimestrielles (avril, juillet, octobre et janvier)	Enquêtes trimestrielles (avril, juillet, octobre et janvier)
Études spécialisées et rapports de recherche	• Pratiques et modèles des investisseurs informels • Valeur ajoutée par les investisseurs informels • Capital de risque et PAPE	• Caractéristiques des propriétaires d'entreprises • Profils de capitaux de risque • Analyse des lacunes de financement	• Fonds de pension • Micro-crédit • IFS et innovation • Capital de risque international • Rural Urbain • Financement électronique • R-D • Prix vs. Risque		
Étude sur l'attitude des PME		Étude sur l'attitude des PME		Étude sur l'attitude des PME	

SUJETS DES ÉTUDES ET DES RECHERCHES SPÉCIALISÉES

Le calendrier de collecte de données décrit ci-dessus représente un plan préliminaire qui exigera une supervision continue et une réévaluation au fur et à mesure que de nouveaux enjeux et de nouvelles priorités de recherche émergeront et que les résultats de l'enquête seront évalués. De façon particulière, le contenu et l'à-propos des études spécialisées après 2001-2002 dépendra en grande partie de l'analyse des études antérieures et des données de l'enquête repère. Tant les enquêtes auprès des fournisseurs financiers que celles auprès des PME dans l'ensemble du Canada seront utilisées pour déterminer les secteurs de financement qui requièrent une exploration plus approfondie, mais qui manquent de données de référence pour fournir une analyse en profondeur. Les secteurs des niches de financement que les partenaires ont ciblés jusqu'à maintenant sont décrits ci-après.

ÉTUDES ACHEVÉES

PRATIQUES ET MODÈLES DES INVESTISSEURS INFORMELS

Des profils actualisés des investisseurs informels typiques ont été obtenus à partir de données empiriques. Cette étude a recueilli des données sur les habitudes, les perceptions et les opinions des investisseurs sur le climat d'investissement au Canada. Onze groupes de discussion composés d'investisseurs informels de

partout au Canada se sont réunis pour mener cette étude, ce qui a permis de saisir les différences régionales.

Valeur ajoutée par les investisseurs informels : résultats d'une étude préliminaire

Ce rapport traitait des types de contributions, tels que les conseils, les contacts et les renseignements sur le marché et les entreprises, fournis par les investisseurs privés, et présentait aussi une documentation sur les perceptions des propriétaires d'entreprises face à la valeur de ces contributions. Cette étude visait à accroître la compréhension du rôle des investisseurs privés dans la croissance des PME canadiennes.

Enjeux entourant le capital de risque, les premiers appels publics à l'épargne (PAPE) et les appels publics consécutifs (APC) pour les PME canadiennes

Cette étude offre une vue d'ensemble des marchés du capital de risque et des APC au Canada et aux États-Unis pour éclairer les futurs programmes de recherche dans ces secteurs. L'étude analyse l'accès, les coûts, les différences régionales et sectorielles, l'offre par rapport à la demande, et les flux d'un pays à l'autre.

Étude sur l'attitude des PME

Cette étude mesure le niveau de satisfaction des PME au Canada face à la qualité du service reçu des fournisseurs de services financiers. Elle présente les besoins, les préoccupations, les perceptions, les connaissances et le niveau de sensibilisation qu'ont les PME sur les divers instruments de financement qui sont à leur disposition.

Caractéristiques des propriétaires d'entreprises et effets sur l'accès au financement

Ce rapport offre une analyse documentaire du travail récent sur les obstacles au financement des petites entreprises attribués aux caractéristiques des propriétaires d'entreprises, en mettant un accent particulier sur les barrières imputables au sexe, à l'âge, au profil linguistique, et à l'origine ethnique dans le cas des autochtones ou des membres des minorités visibles. Sur la base des résultats de cette recherche, un rapport méthodologique correspondant a été rédigé, et il présente les futurs programmes de recherche sur ces enjeux.

Étude d'analyse sur les lacunes au plan du financement

Cette étude a analysé les recherches existantes pour déterminer les faiblesses du marché en termes d'accès au financement ou de provision pour les PME canadiennes. Dans le cadre du présent rapport, l'étude fournit un cadre analytique pour l'analyse des données de base de l'enquête et pour déterminer où sont les lacunes du marché et de quelle façon les mesurer de manière efficace.

Études en cours

Profils des investisseurs de CR

Des profils actualisés des investisseurs typiques de capital de risque seront établis à partir des données empiriques. Cette étude recueillera des données inhérentes aux habitudes, aux perceptions et aux antécédents des sociétés d'investissement en capital de risque au Canada.

Enquêtes et études à venir

Enquête supplémentaire sur la demande

Une brève enquête supplémentaire recueillera de l'information pertinente pour évaluer l'accès au financement par les PME les années où l'enquête d'analyse comparative sur la demande ne sera pas menée.

Les fonds de pension et leurs investissements dans les PME

Les pratiques actuelles d'investissement des gestionnaires de caisses de retraite canadiennes et américaines seront analysées en détail dans cette étude.

Disponibilité du financement par micro-crédit

Cette étude évaluera les problèmes particuliers des microentrepreneurs qui recherchent du financement pour des sommes inférieures à 25 000 $ et l'offre pour ce type de financement.

Comparaisons internationales en matière de capital de risque

Les comparaisons internationales des activités de capital de risque sont souvent compliquées, puisque les pays du G8 utilisent différentes définitions pour le CR. Cette étude comparera les données provenant de ces sources en essayant de faire concorder les données canadiennes avec celles de ces principaux concurrents.

Industries fondées sur le savoir et innovation : accès au financement

Cette recherche déterminera les besoins spécifiques des PME du secteur des IFS. Les données de référence contribueront à établir un programme spécifique pour cette étude.

Accès au financement en zones rurale et urbaine

Cette étude analysera les différences, le cas échéant, de l'accès au financement par les PME dans les zones rurales et urbaines canadiennes, et les facteurs de changement qui ont une incidence sur cet accès.

Financement électronique

Cette étude déterminera les tendances émergentes des méthodes électroniques de financement, comme les demandes d'emprunt par Internet et les services de liaison, et leur utilisation par les PME.

Besoins de financement au stade de prédémarrage et en recherche et développement

Cette enquête déterminera les besoins spécifiques des PME au stadede prédémarrage, et des entreprises qui ont des besoins significatifs au chapitre de la recherche et du développement.

Prix par rapport au capital de risque

Ce rapport analysera des options disponibles de financement de PME à risques au fur et à mesure que les projets atteignent le sommet de la courbe des risques, pour déterminer s'il y a des lacunes en termes d'accès au financement par emprunt ou par actions.

Premier appel d'offre à l'épargne (PAPE) : Pourquoi faire une émission au Canada ou aux États-Unis?

Cette étude fera rapport sur les déclarations quant aux avantages et aux inconvénients faites par les entreprises qui ont procédé à un PAPE au Canada et / ou aux États-Unis. On y trouvera les avantages et les désavantages à considérer lorsqu'il s'agit de déterminer dans quel pays et à quelle Bourse une entreprise devrait procéder à un PAPE. Cette étude fournira les motifs sous-jacents aux décisions des entreprises qui ont procéder à un PAPE.

Étude démographique des investisseurs informels au Canada

Cette étude visera à transformer les données du profil des anges investisseurs (veuillez consulter l'étude *Pratiques et modèles des investissements informels*) en des données nationales indirectes, permettant une meilleure compréhension de la présence des investisseurs informels au Canada et de leur impact potentiel sur l'économie.

Enquête nationale sur les investisseurs informels

En utilisant les résultats de recherches antérieures qui décrivent le profil des investisseurs informels typiques, cette étude mettra au point une enquête nationale représentative des investisseurs informels pour estimer leur incidence annuelle totale sur le financement.

Disponibilité des données

Des renseignements supplémentaires sur le Programme de recherche sur le financement des PME, y compris les résultats de la recherche, sont disponibles sur le sous-site **http://strategis.ic.gc.ca/prf** du site Web Strategis d'Industrie Canada.On y trouve les origines du projet, ses partenaires, ses objectifs, les données et les résultats de l'étude. De l'information sur les enquêtes à venir et les études antérieures y sera affichée. Les utilisateurs y trouveront les sommaires, les méthodologies et les principaux résultats des enquêtes et des études qui ont été effectuées. De plus, certaines données agrégées provenant des études seront disponibles pour une analyse plus approfondie. On pourra aussi y consulter toutes les données détaillées que Statistique peut rendre publiques sans porter atteinte à la protection de la confidentialité.

DÉFINITION DES INDUSTRIES FONDÉES SUR LE SAVOIR

Sur la foi des recherches entreprises par Industrie Canada et par la Banque de développement du Canada, une définition des industries fondées sur le savoir (IFS) a été tablie en 1996 à partir de la classification type des industries, laquelle a été par la suite convertie en Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Étant donné qu'il n'existait pas de définition unique des IFS, Industrie Canada a proposé l'utilisation d'une classification permettant d'identifier les industries basées sur le savoir en deux volets :

- Volet I - un petit éventail d'entreprises fondées sur la science et sur la technologie, comprenant des travailleurs générateurs de savoir.
- Volet II - un large éventail d'entreprises de « grand savoir » qui, se basant sur des mesures de la recherche et du développement et sur l'apport des travailleurs du savoir, peuvent être considérées comme innovatrices et utilisatrices de grand savoir.

Exemples d'industries appartenant au volet I

Produits et pièces d'aérospatial	Postproduction et autres industries cinématographiques et de vidéo
Équipements audio et vidéo	Radio
Câble et autres programmes de distribution	Recherche et développement en sciences physiques
Équipements d'ordinateurs et périphériques	Communications par satellites
Conception de systèmes informatiques et services connexes	Semiconducteurs et autres composants électroniques
Services de traitement de l'information	Édition de logiciels
Génie et sciences de la vie	Revendeurs de services de télécommunication
Services de conseil en environnement	Appareils téléphoniques
Production cinématographique et vidéo	Diffusion télévisée
Instruments de navigation et de guidage	Communications sans fil
Télévision payante et de spécialité	
Produits pharmaceutiques et médicaux	

Exemples d'industries appartenant au volet II

Adhésifs	Production électrique nucléaire
Alcali et chlore	Machinerie pour l'industrie du papier
Services d'architecture	Pesticides et produits chimiques agricoles
Produits chimiques non organiques de base	Produits pétrochimiques
Engrais chimiques (sauf la potasse)	Produits du pétrole et du charbon
Mélange sur commande de résines achetées	Raffineries de pétrole
Distribution d'énergie électrique	Transport du pétrole brut par oléoduc
Services de génie et de dessin	Transport du gaz naturel par gazoduc
Explosifs	Transport des produits pétroliers raffinés par oléoduc
Production d'électricité à l'aide de combustibles	

fossiles Matériel commercial de chauffage et de réfrigération Production d'énergie hydroélectrique Matériel commercial de ventilation, de soufflage et de purification d'air Gaz industriels Matériel de manutention Machinerie d'extraction pour les mines, et pour le pétrole et le gaz Engrais mixtes Moteurs et générateurs Moteurs d'automobiles et matériel électronique	Distribution de courant et transformateurs spécialisés Encres d'imprimerie Pompes et compresseurs Relais électriques et appareils industriels de contrôle Résines et caoutchoucs synthétiques Machinerie pour l'industrie du caoutchouc et des plastiques Machines-outils de sciage et de menuiserie Commutateurs et tableaux de contrôle électrique Teintures et pigments synthétiques Turbines et turbogénérateurs

GLOSSAIRE DES TERMES

Affacturage : Vente des comptes recevables d'une entreprise à une autre avec décote.

Autochtone : Personne qui s'identifie à au moins un groupe autochtone (exemple : indien d'Amérique du Nord, Metis ou Inuit), qui est un Indien visé par un traité ou un Indien de plein droit défini en vertu de la *Loi sur les indiens du Canada* ou qui est membre d'une bande indienne ou d'une première nation.

Bénéfices non répartis : Bénéfices retenus et réinvestis dans une entreprise et non distribués aux actionnaires comme dividendes.

Bien offert en garantie : Élément d'actif ou valeur mobilière mis en gage pour sécuriser un emprunt (exemple : hypothèque subsidiaire d'une maison ou mise en gage d'une obligation auprès d'une banque pour sécuriser un prêt à terme ou un prêt d'exploitation).

Capital de risque : Capital de risque investi dans des entreprises privées par des sociétés de CR, sous forme d'actions nouvellement émises ou d'obligations convertibles.

Crédit-bail : Entente permettant de louer pour une période de temps à un prix convenu.

Déboursement : Somme totale passant de l'entité détentrice à l'entreprise émettrice.

Demande : Fait de s'adresser à un fournisseur de crédit pour obtenir un nouveau crédit ou un crédit supplémentaire pour les besoins de l'entreprise.

Dette : Somme d'argent que l'on doit à quelqu'un.

Dette de second rang : Instrument de financement non conventionnel où un prêteur accepte un taux d'intérêt réduit en échange d'une participation au capital.

Entité émettrice : Entreprise qui s'est assuré un investissement par actions ou par quasi-actions de la part d'un ou de plusieurs investisseurs en capital à risque.

Entreprise à majorité féminine : Entreprise appartenant majoritairement à une ou à plusieurs femmes.

Établissements financiers : Établissements qui s'occupent d'affaires financières comme les banques, les sociétés de fiducie, les agents de placement, les entreprises d'assurance, les sociétés de crédit-bail et les investisseurs institutionnels.

Financement et investissement : Transaction effectuée avec une entité émettrice et qui représente une étape de financement à laquelle plusieurs investisseurs peuvent participer. Par exemple, si trois investisseurs participent à une même transaction, cette dernière sera enregistrée comme une étape et trois investissements.

Financement intermédiaire : Selon Mcdonald & Associates Limited, il s'agit d'un investissement majeur qui procure la rentrée de fonds du prêt à terme et le gain en capital provenant de la possession de parts dans l'entreprise. Le financement intermédiaire est généralement constitué de dettes de second rang convertibles et du produit d'actions privilégiées. Il est souvent assorti de bons de souscription d'actions ou d'options.

Financement par actions : Toute forme de financement fondé sur la valeur des fonds propres d'une entreprise.

Financement par emprunt : Forme de financement, autre que le crédit-bail et que l'affacturage, qui constitue une dette pour l'emprunteur.

Financement par quasi-actions : Type de financement incluant un mélange de dette et de capital propre. Le capital permet aux investisseurs d'obtenir un rendement élevé des résultats positifs de l'entreprise alors que la dette engendre des primes qui contribuent au rendement qu'obtiennent les investisseurs.

Fonds propres : Valeur résiduelle d'une entreprise ou d'un investissement après le paiement de toutes les dettes et autres réclamations.

Fonds de capital de risque de travailleurs : Sociétés à capital de risque établies par des syndicats de salariés. Elles fonctionnent comme les autres sociétéds à capital de risque mais sont assujetties à une réglementation gouvernementale.

Fonds de roulement : Excédent de l'actif à court terme sur le passif à court terme. Somme des éléments d'actif qui ne sont pas des immobilisations affectées à l'exploitation quotidienne.

Industries fondées sur le savoir : Comme il n'y a pas de consensus sur la définitions des industries fondées sur le savoir, Industrie Canada a proposé l'utilisation d'une catégorisation à deux volets des industries permettant de sélectionner les codes de la Classification type des industries (CTI) comme indicateurs pour les banques qui prêtent à ces industries. Ces catégories sont :
Volet I - un petit éventail d'entreprises fondées sur la science et sur la technologie, comprenant des travailleurs générateurs de savoir.
Volet II - un large éventail d'entreprises de « grand savoir » qui, se basant sur les mesures de la recherche et du développement et sur l'apport des travailleurs du savoir, peuvent être considérées comme des entreprises innovatrices et utilisatrices de grand savoir (voir l'annexe A pour des détails supplémentaires)

Investisseur en capital de risque : Entité qui investit dans une ou des entreprise qui comportent un élément de risque, mais qui offrent un rendement sur l'investissement potentiellement supérieur à la moyenne.

Marge de crédit : Entente entre un prêteur et un emprunteur qui définit la limite maximale jusqu'à laquelle l'emprunteur peut retirer de l'argent. L'entente précise aussi d'autres conditions, comme les modalités de remboursement de la somme empruntée.

Minorités visibles : Exception faite des autochtones, personnes qui ne sont pas de race blanche.

Petites et moyennes entreprises : Entreprises de moins de 500 employés qui affichent un revenu annuel inférieur à 50 millions de dollars.

Prêt à terme : Prêt dont le but est de financer, à moyen ou à long terme, l'acquisition d'immobilisations comme de la machinerie, un terrain ou un bâtiment, ou la rénovation des installations.

Prêt à vue : Dette qui doit être remboursée en totalité sur demande du prêteur.

Prêt d'exploitation : Prêt destiné à financer, à court terme, un flux de trésorerie, ou à couvrir les dépenses de fonctionnement quotidiennes. Ce type de prêt entre généralement dans le cadre de la marge de crédit.

Prêt hypothécaire : Instrument de prêt en vertu duquel l'emprunte accorde au prêteur un droit de rétention sur la propriété comme assurance de remboursement de la dette.

Rejet : Refus de donner suite à une demande finale de financement au cours d'une année donnée.

Risque de crédit : Risque que court le prêteur que l'emprunteur manque à ses obligations et que le règlement de la dette ne se fasse pas.

Société de personnes : Entreprise formée de deux ou plusieurs personnes ou entreprises. Les gains et les pertes sont distribués directement et de manière égale à tous les partenaires.

Stade de croissance lente : Étape à laquelle les ventes augmentent lentement.

Stade de croissance rapide : Étape durant laquelle une entreprise croît plus rapidement que la moyenne de l'économie.

Stade de déclin : Étape à laquelle les ventes commencent à ralentir

Stade de démarrage : Étape à laquelle, un projet étant clairement défini ou son prototype entièrement achevé, l'entreprise commence la commercialisation de ses produits.

Stade de maturité : Étape à laquelle les ventes ont cessé d'augmenter.

Stade de prédémarrage : Étape marquant début de la vie d'une entreprise à laquelle l'entreprise n'a pas encore de clients et n'a pas encore terminé l'élaboration de son plan d'affaires.

Sous-évaluation : Différence entre le prix à l'ouverture ou à la clôture d'un produit au premier jour de sa commercialisation et le prix initial défini par l'entreprise, exprimé en pourcentage de ce prix initial.

Terme : Durée d'un prêt.

Zone rurale : Emplacement dont le deuxième caractère du code postal est zéro (à l'exception du Nouveau-Brunswick). Collectivité de moins de 1 500 points de remise de courrier ou dont la majorité des points est concentrée dans une zone ayant une densité de population de moins que 400 personnes par kilomètre carré. Zone à l'intérieur d'une collectivité, mais séparée du noyau de concentration et desservie par une ou plusieurs installations postales de moins de 1 500 points de remise. En outre, un bureau de poste auquel aucun facteur n'est affecté est considéré comme un bureau de poste **rural.**

Zone urbaine : Emplacement dont le deuxième caractère du code postal n'est pas zéro (sauf le Nouveau-Brunswick). Collectivité (définie comme une ville, une municipalité, un canton ou une colonie de peuplement) qui compte 1 500 points de remise de courrier ou plus et dont la majorité des points est concentrée dans une zone ayant une densité de population d'au moins 400 personnes par kilomètre carré. En outre, un bureau de poste auquel des facteurs sont assignés est considéré comme un bureau de poste **urbain**.

Association canadienne de crédit-bail. http://www.canadianleasing.ca

B.C. Stats, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada et Ministère des petites entreprises, du tourisme et de la culture, C.-B., *Small Business Profile 2000 : Profil de la petite entreprise 2000 — profil de la petite entreprise en Colombie-Britannique : Croissance et emploi*, 2000 http://www.wd.gc.ca

Caldwell, David, et Pamela Hunt, *Les entreprises autochtones : caractéristiques et stratégies de croissance*, Entreprise autochtone Canada, Industrie Canada, document hors série 20, 1998.

E. Wayne Clendenning & Associates, *Questions relatives au financement par capital-risque, par placement initial de titres (PIT) et par placements subséquents de titre (post-PIT) des petites et moyennes entreprises canadiennes*, 2001.

Entreprise Autochtone Canada, *Les entrepreneurs autochtones au Canada : progrès et perspectives*, 2001.

Equinox Management Consultants Ltd., *Habitudes et profils de placement des placeurs individuels*, 2001.

Equinox Management Consultants Ltd., *Valeur ajoutée par les investisseurs individuels*, 2001.

Farrell, E., *Informal Venture Investments in Atlantic Canada : A Representative View of Angels*, Agence de promotion économique du Canada Atlantique et l'université St. Mary's, Halifax, 1998.

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Transactions bancaires sur l'entrepreneurship*, mars 2001.

Groupe Angus Reid, *Les services financiers à l'intention des petites et moyennes entreprises, un rapport à la Banque de développement des entreprises du Canada*, 2000 http://www.bdc.ca

Haines, G.H. B.J. Orser et A.L. Riding, "Myths and Realities : An Empirical Study of Banks and the Gender of Small Business Clients," *Canadian Journal of Administrative Sciences*, vol. 16(4), 1999.

Industrie Canada, Statistique Canada, *Programme de recherche sur le financement des PME. Rapport au Comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes*, mai 2000.

Jog, Vijay, *Canadian IPO Environment in the 1990s*, mars 2001.

Le Conference Board du Canada, *A Changing Demand for Debt Financing?*, janvier 2001.

Le Conference Board du Canada, *Going to Market : The Cost of IPOs in Canada and the United States*, juin 2000.

Macdonald & Associates Limited, *Quasi-equity acitvities*, préparé pour Industrie Canada, 2001.

Macdonald & Associates Limited, http://www.canadavc.com

Marleau, Martine, *Double Standard : Problèmes financiers auxquels sont confrontées les femmes propriétaires d'entreprise*, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 1995.

Ministère des Finances, *La réforme du secteur des services financiers canadien — Un cadre pour l'avenir*, 1999 http://www.fin.gc.ca/tocf/1999/finserv_f.html

NASDAQ Canada, http://www.nasdaq-canada.com

Orser, Gasse and Riding, *Factors Relating to SME Growth : A Review of Findings*, 1996.

PriceWaterhouseCoopers, *Sondage sur les premiers appels publics au Canada en 2000*, 2001, http://www.pwcglobal.com

Riding & Short, "On the Estimation of the Investment Perspectives of Informal Investors : A Capture-Recapture Approach," *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 5, pp. 26-40, 1988.

Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Statistique Canada, *Enquête sur les fournisseurs de financement aux entreprises, 2000*.

The Canadian Venture Exchange, *Facts at a Glance*, www.cdnx.com

The Toronto Stock Exchange, www.tse.com

Thompson Lightstone & Company Limited, *Les PME au Canada :Énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières*, préparé pour l'association des banquiers canadiens, 1998.

Université du Québec à Trois-Rivières, 2002, *Le financement des PME au Canada : Satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001*.